انتشارات نسل نواندیش



مبانی موفقیت

جک کنفیلد

گیتی شهیدی

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com

The Success Principles



خواننده گرامی:

کتاب های انتشارات نسل نو اندیش،در تمامی مراحل تولید (تالیف و ترجمه،حروف چینی و صفحه آرایی ،ویرایش، طرح جلد، امور چاپ و صحافی) با کیفیت بسیار بالا و با قیمت چاپی پشت جلد در اختیار شما قرار می گیرد. در ضمن نام و آرم انتشارات به شکل طلاکوب و برجسته رو جلد حک شده است.

چنانچه کتاب حاضر فاقد این ویژگی ها باشد ، تقلبی محسوب می شود.

خواهشمندیم در صورت مواجه با هر یک از این موارد، با تلفن۹- ۸۸۹۴۲۲۴۷ واحد حقوقی نسل نو اندیش تماس حاصل فرمایید.

مبانی موفقیت



« اگر شخصی ... رفتگر نامیده می‌شود، باید همان‌گونه خیابان‌ها و معابر را جارو کند که میکل‌آنژ نقاشی می‌کرد، بتهوون سمفونی می‌ساخت و شکسپیر شعر می‌سرود. او باید آن‌گونه خیابان‌ها را جارو کند که تمامی موجودات آسمانی و زمینی مکثی کنند و بگویند: اینجا رفتگری کار می‌کرد که کارش را خوب انجام می‌داد.»

مارتین لوتر کینگ

همه‌ی عوامل دست‌اندرکار انتشارات نسل نواندیش، هر روز صبح، کار خود را با این آرزو شروع می‌کنند که مصداق این جمله‌ی زیبا باشند و در انجام وظایف خود نهایت توانشان را به‌کار می‌گیرند تا شما خواننده‌ی گرامی، لحظات گرانقدر خود را ـ با مطالعه‌ی این کتاب‌ها ـ سرشار از بهره‌مندی و لذت سازید.

با این همه، ما خود را از بهتر شدن کارمان بی‌نیاز نمی‌بینیم و نظرات‌تان را معیاری ارزشمند برای توجه و ارزیابی کارهای خود می‌دانیم؛ چرا که این آرا مایه‌ی بهتر شدن کارمان و درنتیجه رضایت بیشتر شما فرهیختگان خواهد بود.

برای این منظور می‌توانید با شماره تلفن‌های (۸۸۹۳۰۵۷۸-۸) و (۸۸۹۴۲۲۴۷-۹) یا صندوق پستی ۶۹۳۱ ۱۹۳۹۵ و یا سایت www.naslenowandish.com و info@naslenowandish.com ما را از انتقادات و پیشنهادات خود بهره‌مند سازید.

با تشکر

بیژن علیپور

مدیر انتشارات نسل نواندیش

به
نام
خداوند
جان و خرد



علم و دانش برای انسان جمالی است که از هیچ کس پوشیده نیست . نسبی است که هرگز مورد جفا قرار نمی گیرد

امام علی(ع)

مسأله این نیست که
خرید کتاب
چقدر گرون تموم می شه،
مسأله اینه که اگر کتاب نخونی
چقدر برات گرون تموم می شه!



مبانی موفقیت

نویسنده:
جک کنفیلد
Jack Canfield

مترجم:
گیتی شهیدی

کنفیلد، جک، ۱۹۴۴ ـ م. Canfield, jack
مبانی موفقیت / مولف جک کنفیلد؛ مترجم گیتی شهیدی؛ ویراستار حمیده رستمی.
تهران: نسل نواندیش، ۱۳۸۷
۶۵۶ ص.
978-964-412-620-8
فیپا
عنوان اصلی: The success principles: how to get from where you are to where you want to be, c2005
موفقیت ـ جنبه های روان شناسی.
شهیدی، گیتی، ۱۳۴۹ ـ مترجم
رستمی، حمیده، ۱۳۳۴ ـ ویراستار
۱۳۸۷ BF۶۳۷/م۸ک۸۶
۱۵۸ ۱۱۰۳۹۷۳

مبانی موفقیت

نویسنده: جک کنفیلد
مترجم: گیتی(عزت الملوک)شهیدی
ویراستار:حمیده رستمی
ناشر: **نسل نواندیش**
طراح جلد:مهسا آتش بیز
صفحه آرا:لیلا منتی
شمارگان: ۳۰۰۰ نسخه
نوبت چاپ: ششم
سال چاپ: ۱۳۹۰
قیمت:۱۲۹۰۰ تومان
شابک: ۸-۶۲۰-۴۱۲-۹۶۴-۹۷۸
ISBN: 978-964-412-620-8

www.naslenowandish.com
info@naslenowandish.com

فهرست

نظر بزرگان درباره‌ی کتاب مبانی موفقیت

مبانی کنفیلد ساده هستند، اما نتایجی که از به کارگیری آن‌ها به دست می‌آورید، فوق‌العاده خواهند بود!

آنتونی رابینز

نویسنده‌ی کتاب *قدرت نامحدود و قدرت عظیم درونی خود را بیدار کنید*

اگر امسال فقط می‌توانید یک کتاب مطالعه کنید، همین کتابی است که در دستان شما قرار دارد.

ماروی مک کی

نویسنده‌ی کتاب پرفروش *با کوسه‌ها شنا کن بی‌آنکه زنده زنده بلعیده شوی*

وقتی جک کنفیلد می‌نویسد، من سراپا گوش می‌شوم. این بهترین اثر نوشتاری جک است و برای همیشه بر زندگی شما تأثیر خواهد گذاشت.

پت ویلیام

جک کنفیلد سلطان زندگی است که به مردمی که گرسنه‌ی حکمت، بینش، فهم و الهام موردنیاز زندگی خود هستند، زندگی می‌بخشد. کتابی عظیم، خواندنی و هدیه‌ای بزرگ برای هر کسی که متعهد است تا سلطان زندگی خود شود!

مایکل. ای. گربر

نویسنده‌ی *کتاب‌های افسانه‌ای*

اصول موفقیت در یک کتاب به شما راهبردهای اساسی موفقیت را به همراه روش‌های پیشرفته‌ی تبدیل شدن به سلطان موفقیت، آموزش می‌دهد. خود من شخصاً موضوعات زیادی را از کنفیلد یاد گرفتم و مطمئنم که شما هم همین‌طور خواهید بود.

جان گری

نویسنده‌ی کتاب *مردان مریخی، زنان ونوسی*

کنفیلد و سوئیتزر روش‌های موفقیت خود را درکتابی که خواندن آن ساده است، جمع‌آوری کرده‌اند. آموزش جک بسیار مؤثر است و این کتاب جدید

هدیه‌ی امسال او است به همه‌ی خوانندگان.

کن بلانچارد
نویسنده‌ی کتاب مدیر یک *دقیقه‌ای*

∞∞

جک کنفیلد در «مبانی موفقیت» اسلوب‌شناسی و اصول مبتنی بر نتایجی را که لازمه‌ی موفقیت و پیشرفت نهایی است، آشکار می‌کند. چه بخواهید فروش شرکت را بالا ببرید، خلاقیت خود را افزایش دهید یا تعادل بیشتری در زندگی خود به وجود آورید، در هر صورت این کتاب راه رسیدن به بالاترین سطوح موفقیت را بر شما هموار می‌سازد.

پیتر ویدمار
برنده‌ی مدال طلای المپیک در ژیمناستیک و عضو هیئت المپیک امریکا

∞∞

«مبانی موفقیت» به شما الهام و قدرت می‌بخشد تا به سمت زندگی پربار و موفقیت‌آمیزتری هدایت شوید. آماده باشید که با خواندن این کتاب تغییراتی در شما ایجاد شود!

کتی اسمیت
استاد و مربی تناسب اندام و سلامت در امریکا

∞∞

پیام جک ساده، قدرتمند و عملی است. اگر این اصول را به کار ببندید، نتیجه می‌دهد. کسانی که می‌خواهند زندگی موفقی را خلق کنند که رویای آن را دارند، حتماً باید این کتاب را مطالعه کنند.

آندرو پازدر، مدیر رستوران‌های زنجیره‌ای

∞∞

چه کتاب باشکوهی! مبانی موفقیت جک کنفیلد کتابی است مرجع برای هر کسی که واقعاً به داشتن زندگی رویایی خود علاقه‌مند است. این کتاب را با خود داشته باشید و از آن به عنوان راهنما و الهام‌بخش جهت دستیابی به بالاترین آرامش درونی و نیروی بالقوه‌ای که خواهان آن هستید، استفاده کنید. شما به این کتاب نیاز دارید.

مریلین تام،
رئیس سابق گروه محصولات ریبوک آپارل

اگر خیال می‌کنید که همه چیز را در مورد چگونه موفق بودن در تجارت می‌دانید، صبر کنید تا کتاب «مبانی موفقیت» را بخوانید. از شروع و راه‌اندازی شرکت تا تبدیل شدن به‌قدرتمندترین شرکت جهان، این کتاب به همه آموزش می‌دهد تا آنچه را عاشق انجام دادنش هستند، موفق‌تر و شادتر انجام دهند.

جان آساراف، نویسنده‌ی *راهنمای بچه‌های خیابانی برای رسیدن به همه‌ی آرزوهایشان* در مجله‌ی وال استریت

صفحه به صفحه‌ی این کتاب شما را به سوی رسیدن به خواسته‌هایتان هدایت می‌کند. آماده باشید که سفر به سوی زندگی دلخواه خود را آغاز کنید. من که نمی‌توانستم این کتاب را زمین بگذارم!

مارسیا مارتین
رئیس سابق انجمن مربیگری

توانایی شگفت‌انگیز جک برای صحبت و سخنرانی موجب شده است که کتاب «مبانی موفقیت» نه تنها رهنمودی شگفت‌انگیز برای موفقیت باشد، بلکه هنگام مطالعه‌ی آن لذت و شادمانی زیادی نصیب انسان می‌کند.

جیم تونی
نویسنده‌ی *این خواستن و آرزو است، نه مهارت*

اکثر ما می‌دانیم که از زندگی چه می‌خواهیم، اما تعداد کمی از ما یادگرفته‌ایم که چگونه آن را به دست بیاوریم. حالا «مبانی موفقیت» نه تنها نقشه‌ی راهنما را به دست شما می‌دهد، بلکه کلید انگیزه و روشن کردن و بنزین‌گیری شما را جهت حرکت به سوی مقصد نیز ارائه می‌کند! مقداری بیسکویت دم دستتان بگذارید و تا زمانی که به پیام‌های این کتاب تسلط کامل پیدا نکرده‌اید، آن را زمین نگذارید.

والی آموس
نویسنده‌ی *بیسکویت هرگز خراب نمی‌شود*

دوست خوبم جک کنفیلد یکی از عاقل‌ترین سخنرانان و معلمان دنیای امروز است. بعد از اینکه مدت زمانی را با او بگذرانید، عقاید و نگرش او در شما

رسوخ می‌کند و به طریقی مثبت تغییر می‌کنید.

برایان تریسی

یکی از افراد موفق درزمینه‌ی توسعه‌ی نیروی بالقوه و استعداد بشر و نویسنده‌ی کتابهای *سفر موفقیت*، *عادت‌های یک میلیون دلاری* و *خصوصیات قهرمانان*

وقتی اقدامات خود را مطابق با اصول و ارزش‌های جک انجام دهید، می‌توانید به هر موفقیتی که به دنبال آن هستید برسید، از جمله آرامش درونی. جک نقشه‌ی راهنما را در «مبانی موفقیت» قرار داده است. تنها کاری که باید انجام دهید این است که از آن نقشه پیروی کنید.

هیروم. دبلیو. اسمیت

رئیس و بنیانگذار مؤسسه‌ی فرانکلین کاوی

«مبانی موفقیت» مجموعه‌ی بزرگی از افکار و نظریات موفقیت‌آمیز است. بعضی از آن‌ها ساده، بعضی عمیق و پرمعنا و همه‌ی آن‌ها برای زندگی در دنیای پیچیده‌ی امروزی ضروری هستند و همه باید آن‌ها را مطالعه کنند!

استیون استرالسر

دکترای مدیریت و استاد مرکز جهانی اداره‌ی شرکت‌ها در تاندربرد: مدرسه‌ی بین‌المللی مدیریت و نویسنده‌ی کتاب‌های *اِم اِ اِ در یک روز، آنچه درمدارس عالی تجاری یادمی‌گیرید، اگر فقط وقت‌داشتید*

بعد از اینکه کتاب «مبانی موفقیت» را مطالعه کردید، به روشی کاملاً جدید و هیجان‌انگیز به اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت خود خواهید رسید. این کتاب همه‌ی ابزاری را که برای رسیدن به زندگی دلخواهتان لازم دارید، فراهم می‌کند. موفقیت خودکنفیلد وسوئیتزر نشان می‌دهد که این اصول و مبانی نتیجه می‌دهند و می‌توان به‌سادگی برای رسیدن به هر هدفی از آن‌هااستفاده کرد.

ریتا داونپورت

رئیس بین‌المللی آربون

موفقیت چیزی است که همه خواهانش هستند و خیلی‌ها تمام عمر در آرزوی آن به سر می‌برند. عده‌ای هرگز به آن دست پیدا نمی‌کنند، در حالی که بقیه آن را زود در زندگی می‌شناسند. مهم نیست که الآن در کدام مرحله از زندگی

خود هستید، توقف کنید و این کتاب عظیم را بخوانید، شاید جایی بین آرزوی شناختن موفقیت شخصی خود مانده‌اید. وقتی کتاب «مبانی موفقیت» را بخوانید، فوراً متوجه می‌شوید در کجا قرار دارید و کجا می‌خواهید باشید و چگونه باید به آنجا بروید. این اثری است که به عنوان کتاب درسی باید مورد استفاده قرار گیرد و همه باید قبل از بزرگسالی آن را بخوانند.

دیو لاینیگر
رئیس هیئت بین‌المللی رِمَکس

جک کنفیلد دوباره گل کاشته است. او در «مبانی موفقیت»، با علاقه و اشتیاق فراوان روش‌های آزمون شده‌ای را که افراد موفق در هر مرحله از زندگی خود از آن‌ها استفاده کردند، توضیح می‌دهد، روش‌هایی که ممکن است شما را تا اوج رؤیاهایتان ببرد. مهم نیست تعریف شما از «موفقیت» چیست، این کتاب شما را به آنجا می‌برد!

جف لیزنر
رئیس شبکه‌ی موفقیت

اگر تا به حال خواسته‌اید که جک کنفیلد شخصاً در دستیابی به رویاهایتان همراه و دوست شما باشد، این کتاب بهترین وسیله‌ای است که راهنمای خصوصی را در اختیار شما قرار می‌دهد. این کتاب پر است از اطلاعات، الهام و از همه مهم‌تر، فهم و درک، همراه با راهبرد اثبات شده، حمایت، علاقه و انسجامی که در سراسر آن می‌درخشد.

مارشال توربر
مؤسس مدرسه‌ی تجاری و پول و شما

به کارگیری اصول موفقیت این کتاب بسیار ساده اما در عین حال بسیار قدرتمند و برای رسیدن به اهداف ضروری است. جک روش آموزنده، سرگرم‌کننده و شادی را در اختیار شما قرار داده است. این کتاب برنده‌ای واقعی است.

کتی کوور
مؤسس شرکت فروش و بازاریابی بین‌المللی ایزاگنیکس

در دنیایی که پر از راه‌های شک‌برانگیز برای رسیدن به موفقیت است، «مبانی

موفقیت» گام‌های اثبات شده و محکمی را که بزرگ‌ترین و درخشان‌ترین ستارگان موفقیت از آن استفاده کردند تا به آینده‌ی آرمانی خود رسیدند، ارائه می‌دهد. من راه بهتری برای رفتن از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید برسید، نمی‌شناسم.

بیل هریس
مدیر مؤسسه‌ای تحقیقاتی

اگر طرح‌ها و رویاهای بزرگی در سر دارید، کتاب «مبانی موفقیت» را بخوانید و آنچه را آموختید، عملی کنید. بعد از آن شایستگی داشتن آنچه از زندگی می‌خواهید، خواهید داشت.

اچ، رونالد هولنیک
رئیس دانشگاه‌سانتامونیکا

درس‌ها و روش‌هایی منسجم و منحصر به فرد در زندگی واقعی ارائه و روشی شاد به شما معرفی شده است. «مبانی موفقیت» را بخوانید. این کتاب به صورت آموزشی، شاد و بسیار ساده از توانایی جک برای ایجاد انگیزه و الهام بخشیدن استفاده می‌کند بی‌آنکه نظر و نگرشی «اغراق آمیز» ارائه داده باشد.

کریستین براون
رئیس شرکت‌دوربین‌های تفریحی و نویسنده‌ی کتاب *کیفیت ستاره*

نظر شما در مورد موفقیت هرچه باشد، جک کنفیلد می‌تواند شما را به آن موفقیت برساند. «مبانی موفقیت» کتاب مرجع زندگی برای پیر و جوان است. رؤیاهای خود را به موفقیت و واقعیت نزدیک کنید. امروز این کتاب را بخرید.

گری. تی. ون برانت
رئیس شرکت دیسکانت تایر

«مبانی موفقیت» به همه ثابت می‌کند که تمام پیشرفت‌های شخصی حادثه و اتفاقی نیستند، بلکه حاصل تفکر و انجام برنامه‌ریزی و پیگیری آن برنامه‌ها هستند. اما از همه مهم‌تر، قدرت موفق شدن مهارتی است که می‌توان آن را آموخت و هیچ کس بهتر از جک کنفیلد آن را آموزش نمی‌دهد.

کاترین .بی. رینولدز

رئیس هیئت مدیره‌ی مؤسسه‌ی کاترین. بی. رینولدز

این کتاب را باید بخوانید! جک کنفیلد و سوئیتزر فرمول‌هایی ویژه و گام به گام را برای همه‌ی ما توضیح می‌دهند که با استفاده از آن‌ها می‌توانیم در کار و زندگی خود موفقیت بیشتری کسب کنیم. اگر می‌خواهید پول بیشتری به دست آورید، در بازی بزرگ‌تری شرکت کنید و به زندگی رؤیایی خود دست یابید، «مبانی موفقیت» آن را با مهارت کامل به شما تقدیم می‌کند.

گی هندریکس

نویسنده‌ی کتاب‌های *زندگی هشیارانه* و *عشق هشیارانه*

مهم نیست در کجای زندگی خود قرار دارید، «مبانی موفقیت»، راهبردها و روش‌هایی اثبات شده را به شما آموزش می‌دهد تا آینده‌ای روشن‌تر برای خود خلق کنید. به افراد موفق رده‌ی بالا بپیوندید و تنها راهش این است که این کتاب را بخوانید و راه‌های برجسته و جدید آن را به کار ببندید. سپس یک نسخه از آن هم برای دوست خود تهیه کنید و به او هدیه بدهید.

پل شیل

نویسنده‌ی *نبوغ طبیعی*، *رمز نبوغ*، *فراوانی در زندگی* و *روش فکرخوانی*

این کتاب چکیده‌ای از اصول و مراحل موفقیت است که امروز برای خلق موفقیت واقعی در زندگی در دسترس ما است.

هیل دوسکین، نویسنده‌ی پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز،

روش سدونا: *راه‌های کلیدی برای دوام شادی، موفقیت، آرامش و سلامت عاطفی*

می‌توانید در همه‌ی زمینه‌های زندگی خود به موفقیت دست پیدا کنید! از اصول و راهبردهای جک کنفیلد برای رسیدن به هر هدفی پیروی کنید! «مبانی موفقیت» راهنمای کامل و قابل فهمی را برای رسیدن به بیشتر خواسته‌هایتان ارائه می‌دهد. استفاده از آن لذت‌بخش و مؤثر است. همین امروز آن را بخوانید!

ارین ساکستون

در مورد موفقیت کتاب‌های زیادی مطالعه کرده‌ام.جک، از تو خیلی ممنونم که کتاب ساده و قابل فهمی را در مورد موفقیت در اختیار همه‌ی افراد در هر رده‌ی سنی قرار دادی، زیرا این کتاب در هر زمینه‌ای قابل استفاده است و می‌توانیم از آن سود ببریم. درس‌های قدرتمند و داستان‌های کتاب «مبانی موفقیت» واقعاً زندگی انسان را متحول می‌کنند!

جیمز آرتور ری

نویسنده‌ی *علم موفقیت* و *دنیا را متوقف کنید: ۲۹ اصل برای شناخت خود نامحدود*

هنگام خواندن «مبانی موفقیت» احساس می‌کنید که خود کنفیلد همچون مربی خصوصی در کنار شما است و به شما کمک و راهنمایی می‌دهد. جک توانایی این را دارد که هوش و علاقه را با هم ترکیب کند و این کتاب را قابل اجرا کند. اصول و داستان‌هایی در مورد افرادی که از مطالب این کتاب استفاده کرده‌اند، مؤثر و الهام‌بخش است. این کتاب پویا سال‌ها همراه شما خواهد بود!

جورج والتر

نویسنده‌ی کتاب *به تلفن‌های سرد و بی‌روح خود هیجان بدهید*

اگر به دنبال راهی جادویی برای بهبود بخشیدن به زندگی، حرفه و روابط خود هستید، «مبانی موفقیت» آن را در اختیار شما قرار می‌دهد. اما فقط این طور نباشد که کتاب را بخرید و آن را در قفسه‌ی کتاب‌هایتان قرار دهید.

روش‌های اثبات شده‌ی آن را بخوانید و همه را به کار ببندید، سپس به گروه موفق و رده‌ی بالای دنیا بپیوندید.

ریموند آرون

برجسته‌ترین تاجر کانادا و مربی سرمایه‌گذاری و تجارت

این کتاب مجموعه‌ای عظیم از افکار و نظریات ساده را ارائه کرده است که استفاده از آن‌ها برای زندگی پیچیده‌ی امروزی ضروری است. من با استفاده از این اصول توانستم ۱۰۰ بیننده‌ی سایت خود را به ۵۰۰۰ بیننده افزایش دهم.

زو سافتلاس

نویسنده‌ی کتاب *انگیزه‌ی مؤثر*،

و مؤسس سایت www.empoweringmessages.com

«مبانی موفقیت» جک کنفیلد راهبردهای موفقیت را با نمونه‌ها و داستان‌های واقعی بیان می‌کند. همه باید این کتاب را بخوانند، هر کس که به دنبال رسیدن به اوج موفقیت در زندگی خود است، باید این کتاب را مطالعه کند. آیا راهی وجود دارد که خواندن این کتاب را برای نسل‌های آینده اجباری کنیم؟ ای کاش من این اطلاعات را ۲۰ سال پیش می‌دانستم!

آریل فورد

نویسنده‌ی کتاب *شکلات داغ برای روح جادویی*

کنفیلد و سوئیتزر کتابی را خلق کرده‌اند که از لحاظ هوش، احساس و شادی بالا است. این یکی از بهترین کتاب‌های موفقی است که تا به حال خوانده‌ام! اگر رویایی دارید که هنوز به آن نرسیده‌اید، اجازه دهید جک کنفیلد راه را به شما نشان دهد. وقتی به هدف خود رسیدید، شادمان خواهید بود.

بیل کایرون

شرکت‌کننده‌ی فعال در دفتر آموزشی سانتا باربارا

اگر می‌خواهید فرصت‌های خود را توسعه دهید، توافقاتی جدید ایجاد کنید. به مردم بیشتری کمک کنید و از هر دقیقه‌ی زندگی خود استفاده بیشتر و بهتری ببرید، «مبانی موفقیت» می‌تواند این نتایج را در اختیار شما قرار دهد. من که از آن بسیار بهره بردم!

جان دمارتینی

مجری همایش‌ها و مؤسس دوره‌ی خرد

افراد موفق می‌دانند که مهم‌ترین سرمایه‌گذاری روی خود آدم است. «مبانی موفقیت» به شما کمک می‌کند تا به این مهارت‌ها دست پیدا کنید و همین مسئله مردمان، فرصت‌ها و شانس بیشتری را به زندگی شما جذب خواهد کرد. بگذارید این سرمایه‌گذاری برای شما سود بدهد.

سینتیا کِرِسی

نویسنده‌ی کتاب *زنان توقف‌ناپذیر* و *توقف‌ناپذیر*

اگر تا به حال کتابی وجود نداشته که راهبردهای مرموز افراد موفق امروزی را آشکار کند، کتاب «مبانی موفقیت» این کار را کرده است. این کتابی ساده، قابل فهم، عملی و بهترین ابزار کسب موفقیت در طی سال‌های گذشته است.

بیل بومان

مجری همایش‌ها و مشاور

بالاخره کتابی دیدم که هر آنچه را ادعا می‌کند، عملی کرده است. «مبانی موفقیت» واقعاً زندگی شما را به جلو می‌برد و به شما کمک می‌کند به هر رویایی که دارید برسید. استفاده از اصولی که جک کنفیلد و بسیاری از مردان و زنان موفق نام برده در این کتاب را موفق ساخته است، شما را هم به پیشرفت‌هایی عظیم می‌رساند. همین امروز این کتاب را بخوانید.

تام هیل

مؤسس مؤسسه‌ی ایگل و نویسنده‌ی کتاب *زندگی در اوج: برنامه‌ی زندگی*

اگر به دنبال برنامه‌ای موفقیت‌آمیز برای زندگی خود هستید، چیزی بهتر از کتاب «مبانی موفقیت» جک کنفیلد پیدا نمی‌کنید.

سوزان دِ پاس

تهیه کننده‌ی برنامه‌های تلویزیونی

جک کنفیلد استادی واقعی است. او می‌داند چه کاری زندگی را به سمت موفقیت پیش می‌برد و در «مبانی موفقیت» همه‌ی عناصر کلیدی را در یک جا جمع کرده است تا تمام دنیا آن را ببینند.

تی. هارو اکر

نویسنده‌ی کتاب *اسرار ذهن میلیونر*

بیش از یک دهه شاگرد کنفیلد بودم و از اصولی که در این کتاب آموزش داده است، برای کسب موفقیت خودم و مردمی که در موزه‌ی هنری فورد آموزش داده‌ام، استفاده کرده‌ام. این کتاب دارای بهترین توصیه‌ها است و زندگی شما را متحول خواهد کرد.

جیم ون بوچاو

مدیر توسعه‌ی کارگری در هنری فورد

اصول موفقیت جک کنفیلد فرمول آزمایش شده و واقعی زندگی موفق و کامل را ارائه می‌دهد. هر صفحه‌ی آن انگیزه‌دهنده و الهام‌بخش است.

دبی فورد

نویسنده‌ی کتاب پرفروش

بهترین سال‌های زندگی شما

کلام جک کنفیلد به درخشندگی الماس است و آخرین و جدیدترین رهنمود

موفقیت را ارائه می‌دهد. نوشته‌ای است که ای کاش وقتی در اوج نیاز به راهنما بودم، در اختیارم قرار می‌گرفت.

ماری لوئیز زلر
برنده‌ی پنج مدال المپیک بین‌المللی و دوازده مدال
در المپیک ملی که به مادربزرگ نینجا معروف است

چه صاحب شرکتی نوپا باشید یا قرن‌ها در تجارت بوده باشید، یا تازه از دبیرستان فارغ‌التحصیل شده باشید، در هر حال حتماً باید «مبانی موفقیت» جک کنفیلد را بخوانید. این کتاب شما را گام به گام در مراحل موفقیت و پیشرفت پیش می‌برد و به مراحل و سطح بعدی پیشرفت منتقل می‌کند! **روش عملی و زبان ساده‌ی جک به همه امکان می‌دهد تا از این کتاب قابل فهم و کامل که به روشی هشیارانه و هوشمندانه نوشته شده است، لذت و بهره ببرند.**

لیندا دستنفیلد
رئیس، و ایرا دستنفیلد، مدیرعامل شرکت *ما* مردم

این کتاب را به همه‌ی زنان و مردان شجاعی تقدیم می‌کنم که شجاعت آن را داشتند تا پا را از فرهنگ متداول کناره‌گیری و میانه‌روی فراتر بگذارند و کوشش کردند تا زندگی رویایی خود را خلق کنند. به شما افتخار می‌کنم و تبریک می‌گویم.

زندگی همچون قفلی پیچیده است، تنها کاری که باید بکنیم این است که اعـداد درست و تـرتیب صـحیح آن‌ها را پیدا کنیم تا بتوانیم هرآنچه مـی‌خواهـیم بـه دست آوریم.

برایان ترسی

اگر کارهایی انجام دهیم که توانـایی و قـابلیت انـجام آن‌ها را داریم، جداً از خود شگفت‌زده خواهیم شد.

توماس ادیسون

مقدمه‌ی مترجم

کتاب‌هایی که تاکنون ترجمه کرده‌ام، همگی دارای ویژگی‌های مشترکی هستند. هدفم از ترجمه‌ی این کتاب‌ها اهدای آرامش و شادمانی به همه‌ی کسانی است که در زندگی با مشکلاتی عدیده دست و پنجه نرم می‌کنند، همچنین رساندن آن‌ها به موفقیت.

نگاهی به خود بیندازید، خودتان را با موفق‌ترین فردی که می‌شناسید مقایسه کنید و بگویید او چه خصوصیاتی دارد که شما ندارید؟ آیا او پنج برابر از شما باهوش‌تر است؟ هرگز! اگر او توانسته، پس شما هم می‌توانید. با مطالعه و به کارگیری مطالب این کتاب می‌توانید تحولی عظیم در زندگی خود ایجاد کنید. ممکن است تصور کنید که در مورد موفقیت کتاب‌های زیادی نوشته شده است و همه‌ی آن‌ها یک موضوع را تکرار می‌کنند. اما بعد از مطالعه‌ی این کتاب متوجه خواهید شد که خود نویسنده قدم به قدم همراه شماست، در برداشتن گام‌های بزرگ به سوی موفقیت همراهی‌تان می‌کند و نکاتی استثنایی را به شما گوشزد می‌کند که تاکنون نظیرش را در هیچ کتابی نخوانده‌اید. خود من در حین ترجمه‌ی کتاب از روش‌های آن در کارم استفاده کردم و هر بار که سؤالی در زمینه‌ای برایم پیش می‌آمد که بعد باید چه کار کنم، می‌دیدم که عنوان بعدی پاسخ سؤال مرا داده است. با خواندن این کتاب می‌توانید به رفع کمبودها و مشکلات مالی خود کمک کنید و بدانید که این کتاب سودمند جدیدترین اصول

راه‌یابی به سوی موفقیت و روش‌های کسب درآمد به روش امروزی را حتی از طریق اینترنت، به شما آموزش می‌دهد. می‌توانید برای تقویت اعتماد به نفس و افزایش احترام به نفس از این کتاب همچون یک مربی یاری بگیرید و حاصل آن را در زندگی خود مشاهده کنید. این کتاب را زمین نگذارید. آن را چندین بار مطالعه کنید و اصولش را به کار ببندید. آن را مطالعه کنید، آن‌گاه خود را با موفق‌ترین فردی که می‌شناسید مقایسه کنید. این کتاب را بخوانید و بر دارایی و عزت خود بیفزایید.

در پایان، از همه‌ی کسانی که مرا در امر ترجمه‌ی این کتاب تشویق و یاری کردند، سپاسگزاری می‌کنم.

گیتی شهیدی

مقدمه

اگر انسانی به هر دلیل فرصت هدایت زندگی فوق‌العاده‌ای را داشته باشد، حق دارد که آن فرصت را برای خودش حفظ کند.

ژاک کاستو

اگر انسانی کتابی را به رشته‌ی تحریر درمی‌آورد، بگذارید فقط آنچه را می‌داند بر روی کاغذ بیاورد. من به اندازه‌ی خودم از آن برداشت می‌کنم.

یوهان ولفگانگ ون گوته

این کتابی نیست که فقط نظریات خوبی در آن باشد. کتابی است حاوی اصول و قواعدی که محدود به زمان بخصوصی نیست. نظریات آن همواره در طول تاریخ مورد استفاده‌ی زنان و مردان موفق قرار گرفته است. بیش از سی سال است که این اصول را مطالعه کرده و آن‌ها را در زندگی خودم به کار برده‌ام. سطح موفقیتی که هم‌اکنون از آن لذت می‌برم، حاصل به کارگیری اصولی است که از سال ۱۹۶۸ آموختم و به طور مداوم و پیوسته در زندگی به کار گرفتم.

موفقیت‌هایم شامل موارد زیر می‌شود:

تألیف و ویرایش بیش از شصت کتاب پرفروش در بیش از هشتاد میلیون

نسخه که به سی‌ونه زبان دنیا ترجمه و چاپ شده است، همچنین نامم در رکورد جهانی کتاب گینس بابت داشتن هفت کتاب در ۲۴ می سال ۱۹۹۸ به چاپ رسید. فهرست کتاب‌هایم جزو پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز است. طی ده سال اخیر درآمد خالص سالیانه‌ام چندین میلیون دلار بوده است. در ایالت زیبای کالیفرنیا زندگی می‌کنم. در برنامه‌های مهم تلویزیونی امریکا، از اُپرا گرفته تا صبح‌بخیر امریکا، حضور دارم. هر هفته در روزنامه‌ای که هر هفته میلیون‌ها نفر آن را مطالعه می‌کنند، مقاله می‌نویسم. اجرای سخنرانی‌هایی ۲۵۰۰۰ دلاری را به عهده دارم، برای پانصد شرکت موفق و ثروتمند در سراسر دنیا سخنرانی می‌کنم. چندین جایزه‌ی کشوری و تخصصی دریافت کرده‌ام، رابطه‌ام با همسر و فرزندانم عالی است. سالم، متعادل و شاد هستم و از نعمت بزرگ آرامش درونی برخوردارم.

با ستاره‌های سینما، تلویزیون و افراد مشهور پانصد شرکت موفق معاشرت دارم، همین‌طور با نویسندگان منتخب، بهترین معلمان و رهبران معنوی نیز رابطه‌ی اجتماعی دارم. برای اعضای کنگره، ورزشکاران حرفه‌ای، مدیران شرکت‌ها و حراجی‌های فوق ستاره‌ها در همه‌ی مراکز دنیا سخنرانی کرده‌ام. برای اسکی به ایداهو، کالیفرنیا و بوتا می‌روم، برای قایق‌سواری به کلرادو و برای گردش به کوهستان‌های کالیفرنیا و واشنگتن. تعطیلات خود را در بهترین مناطق دنیا در هاوایی، استرالیا، تایلند، موراکو، فرانسه و ایتالیا می‌گذرانم. روی هم رفته، زندگی بسیار لذت‌بخش است.

زندگی من هم مثل شما که این کتاب را مطالعه می‌کنید، از سطح خیلی متوسطی شروع شد. در ویلینگ، ویرجینیا بزرگ شدم، که پدرم در آنجا در مغازه‌ی گل‌فروشی کار می‌کرد و سالیانه ۸۰۰۰ دلار درآمد داشت. مادرم به الکل معتاد بود و پدرم به کارش. من تمام تابستان را کار می‌کردم تا خرج و دخلم با هم بخواند (در استخر به عنوان منجی غریق و در گل‌فروشی پدرم به عنوان گل‌فروش). بورسیه‌ی دانشکده گرفتم و در یکی از خوابگاه‌ها صبحانه سرو می‌کردم تا هزینه‌ی کتاب، پوشاک و خورد و خوراکم را تأمین کنم. هیچ کس

حتی یک پنی هم در بشقاب نقره‌ای برای من به عنوان انعام نمی‌گذاشت. در طی سال آخر فارغ‌التحصیلی، شغل آموزش نیمه وقت داشتم که هر دو هفته یک بار ۱۲۰ دلار حقوق می‌گرفتم. ماهی ۷۹ دلار اجاره می‌دادم و از ۶۱ دلار باقی‌مانده، همه‌ی مخارج دیگرم را تأمین می‌کردم. در آخر ماه چیزی به نام شام ۲۱ سنتی می‌خوردم ـ کنسرو ده سنتی، پاستای گوجه‌فرنگی، سیر، نمک و آب، به اضافه‌ی یک پاکت ۱۱ سنتی رشته‌ی اسپاگتی، که همین نردبان خرد شدن از لحاظ مالی و اقتصادی بود.

بعد از اینکه از مدرسه فارغ‌التحصیل شدم، کارم را در شیکاگو به عنوان معلم تاریخ دبیرستان در مدرسه‌ای که شاگردان آن همه سیاه‌پوست بودند، شروع کردم و بعد به دوست قابل‌اعتمادم کلمنت استون برخوردم. استون میلیونر خودساخته‌ای بود که مرا برای کار در مؤسسه‌اش استخدام کرد، که در آنجا اصول پایه‌ای موفقیت را به من آموزش داد و من از آن زمان تاکنون همه‌ی آن‌ها را به کار می‌برم. کارم آموزش همان اصول به دیگران بود. در طی سال‌ها، با استون همراه بودم تا با صدها انسان موفق ـ ورزشکاران حرفه‌ای المپیک، هنرپیشه‌های منتخب، نویسندگان کتاب‌های پرفروش، رهبران تجاری، رهبران سیاسی، مؤسسه‌داران موفق و فروشندگان پرفروش ـ مصاحبه کنم. هزاران کتاب ادبی خواندم (به طور متوسط دو روز در میان یک کتاب)، در صدها همایش شرکت کرده و به هزاران برنامه‌ی آموزشی سمعی جهت کشف اصول جهانی خلق موفقیت و شادی گوش دادم. سپس آن اصول را در زندگی خودم به کار بردم. اصولی که در سخنرانی‌ها، همایش‌ها و کارگاه‌هایی که برای بیش از یک میلیون نفر در پنجاه ایالت امریکا و در بیست کشور سراسر دنیا آموزش داده‌ام، همگی نتیجه بخش بوده‌اند.

این اصول و روش‌ها نه تنها برای من نتیجه‌بخش بوده، بلکه به صدها هزار نفر از دانشجویانم که در حرفه‌ی خود پیشرفت کردند، کمک کرده است تا در حرفه‌ی خود موفق شوند، ثروت بیشتری کسب کنند و روابطی شادتر و زنده‌تر داشته باشند و شادی و کامیابی بیشتری از زندگی خود کسب کنند. دانشجویانم

کسب و کار موفقی را شروع کرده‌اند، میلیونرهای خودساخته شده‌اند، در زمینه‌ی ورزشی به شهرت رسیده‌اند، قراردادهای پرسود منعقد کرده‌اند، در نقش‌های تلویزیونی و سینمایی به ستاره تبدیل شده‌اند، به سمت‌های سیاسی بالا دست یافته‌اند، تأثیرات زیادی روی جوامع خود گذاشته‌اند، پرفروش‌ترین کتاب‌ها را نوشته‌اند، در مدارس ناحیه‌ی خود به عنوان آموزگار نمونه‌ی سال انتخاب شده‌اند، رکورد فروش شرکت خود را شکسته‌اند، فیلم‌نامه‌هایی را به تحریر در آورده‌اند که برنده‌ی جایزه شده است، ریاست مؤسسات را به عهده گرفته‌اند، بابت انجام کارهای بشردوستانه مشهور شده‌اند، روابط بسیار موفقی ایجاد کرده و بچه‌های استثنایی، شاد و موفقی را پرورش داده‌اند.

اگر شما این اصول را به کار ببندید، همیشه نتیجه می‌دهد

کسب نتایجی که دیگران به دست آوردند، برای شما هم امکان‌پذیر می‌شود. حقیقتاً می‌دانم که شما هم می‌توانید سطوح غیرقابل تصوری از موفقیت را به دست آورید. چرا؟ چون این اصول و فنون همیشه نتیجه می‌دهند. تنها کاری که باید انجام دهید این است که کاری کنید تا برای شما کارایی داشته باشند و نتیجه بدهند.

چند سال پیش در برنامه‌ای تلویزیونی در دالاس، تگزاس بودم. ادعا کردم اگر مردم اصولی را که آموزش می‌دهم به کار ببرند، ظرف کمتر از دو سال درآمد و وقت آزاد خود را دوبرابر خواهند کرد. خانمی که با من مصاحبه می‌کرد بسیار بدبین بود. به او گفتم که اگر به مدت دو سال از این اصول و فنون استفاده کرد و درآمد و وقت آزادش دوبرابر نشد، به برنامه‌ی تلویزیونی برمی‌گردم و برای او چکی به مبلغ ۱۰۰۰ دلار می‌نویسم، ولی اگر نتیجه برعکس بود، او باید دوباره از من درخواست کند که به برنامه‌اش بیایم و برای بینندگان برنامه‌ی او اصول و فنونی را که نتیجه‌بخش بوده است، توضیح دهم. نه ماه بعد، او را در انجمن ملی جوانان اورلندو، فلوریدا دیدم و به سراغش رفتم. به من گفت که نه تنها درآمدش دوبرابر شده، بلکه به موقعیت شغلی بالاتر با افزایش حقوق بیشتر ارتقا یافته، کار

سخنرانی در مقابل عموم را آغاز کرده و کتابی هم نوشته و به فروش رسانده است. همه‌ی این کارها را فقط ظرف نه ماه انجام داده بود!

حقیقت این است که همه می‌توانند این نوع نتایج را بر مبنایی منظم به وجود آورند. تنها کاری که باید انجام دهید این است که تصمیم بگیرید چه می‌خواهید، باور داشته باشید که استحقاق آن را دارید و بعد مبانی موفقیت در این کتاب را اجرا کنید.

پایه و اساس آن‌ها برای همه‌ی مردم و همه‌ی افراد حرفه‌ای یکسان است، حتی اگر در این لحظه بیکار باشید و شغلی نداشته باشید. فرقی نمی‌کند که هدف شما چه باشد، اینکه فروشنده‌ی رده بالای شرکتتان یا مهندس معمار شوید، در مدرسه بالاترین نمرات را بگیرید، وزن خود را کم کنید، خانه‌ی رویایی خود را بخرید، ورزشکار حرفه‌ای جهانی، ستاره‌ی موسیقی راک، روزنامه‌نگاری برنده‌ی جایزه، میلیاردر یا صاحب مؤسسه‌ای موفق شوید، همه‌ی اصول یکسان هستند و اگر شما آن‌ها را بیاموزید، از آن‌ها پیروی کنید و هر روز هر کدام از آن‌ها را با نظم به کار ببرید، زندگی شما را فراتر از معمولی‌ترین رؤیاهایتان متحول خواهند کرد.

«نمی‌توانید کسی را اجیر کنید تا کارهایی برایتان انجام دهد که شما را به جلو سوق دهد»

جیم ران در مقام فیلسوفی پرانگیزه همیشه می‌گوید: «نمی‌توانید کسی را اجیر کنید تا کارهایی برایتان انجام دهد که شما را به جلو سوق دهد.»

اگر می‌خواهید از انجام کاری ارزشی کسب کنید، باید خودتان آن را انجام دهید. فرقی نمی‌کند آن کار چه باشد: ورزش کردن، قوی شدن، مراقبه، مطالعه، درس خواندن، یادگیری زبانی خارجی، خلق گروه مغز متفکر، تعیین اهدف قابل اندازه‌گیری، تصویرسازی موفقیت، تکرار جملات مثبت یا تمرین مهارت جدید؛ شما باید خودتان آن کار را انجام دهید. هیچ کس دیگر نمی‌تواند این کارها را برای شما انجام دهد. من نقشه‌ی راهنمای جاده‌ی موفقیت را به شما خواهم

داد، اما خودتان باید اتومبیل را برانید. این اصول را به شما آموزش می‌دهم، اما باید خودتان آن‌ها را به کار ببندید. اگر تصمیم بگیرید که تلاش کنید، به شما قول می‌دهم پاداش‌هایی که از آن حاصل می‌شود، ارزش این تلاش را دارد.

ساختار این کتاب چگونه است؟

برای اینکه به شما کمک کنیم تا هرچه سریع‌تر این اصول قدرتمند را یاد بگیرید، این کتاب را در شش بخش سازماندهی کرده‌ایم. بخش اول، «پایه و اساس موفقیت»، حاوی ۲۵ فصل و دارای اصولی کلی است که باید آن‌ها را برای رسیدن از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید باشید، به کار ببرید. شما با کشف این مسئله که لازم است مسئولیت صددرصد زندگی و نتایج و اهداف خود را به عهده بگیرید، شروع خواهید کرد. از آنجا، یاد می‌گیرید که چگونه هدف زندگی خود را، رؤیایتان و آنچه را واقعاً می‌خواهید، مشخص کنید. بعد به چگونگی خلق باوری تزلزل‌ناپذیر به خودتان و رویاهای زندگی‌تان نگاه می‌کنید. سپس به شما کمک می‌کنم تا رویای خود را به اهداف واقعی تبدیل کنید و طرحی عملی برای رسیدن به آن‌ها برنامه‌ریزی کنید. بعد از آن به شما آموزش می‌دهم که از قدرت باورنکردنی جملات مثبت و تصویرسازی بهره بگیرید ـ یکی از رازهای موفقیت همه‌ی ورزشکاران المپیک، صاحبان شرکت‌ها و مؤسسات بزرگ، رهبران دنیا و دیگر افراد موفق دنیا.

چند فصل بعدی در مورد برداشتن گام‌های شجاعانه و لازم برای تحقق بخشیدن به آن رویاها است. به شما آموزش می‌دهم که آنچه را می‌خواهید درخواست کنید، نپذیرفته شدن را نپذیرید، به بازخورد پاسخ دهید و آن را درخواست کنید، و در مقابل مسائلی که گاهی موانعی برطرف نشدنی به نظر می‌رسند، مقاومت کنید.

بخش دوم، «خود را برای موفق شدن تغییر دهید»، بر اهمیت کار درونی که لازم است انجامش دهید، تأکید دارد؛ کاری که به شما کمک می‌کند تا هرگونه مانع ذهنی و احساسی را که بر سر راه موفقیت دارید، برطرف کنید. اینکه فقط

بدانید چه باید بکنید، کافی نیست. کتاب‌های زیادی هست که صرفاً به شما می‌گوید چه باید کرد، اما لازم است اهمیت و روش شکستن باورهایی را که موجب شکست خود شما می‌شوند، بدانید، همین‌طور باورهایی که شما را می‌ترسانند و عادت‌هایی که شما را عقب نگه می‌دارند. این موانع مثل آجری که جلوی چرخ اتومبیل شما قرار دارد و مانع حرکت آن می‌شود، تا حد زیادی سرعت پیشرفت شما را کاهش می‌دهد. باید یاد بگیرید که چطور از دست این موانع خلاص شوید، وگرنه همیشه زندگی برای شما به مبارزه‌ای می‌ماند که در آن به اهداف مورد نظر خود نمی‌رسید. در بخش دوم چه خواهید آموخت؟ یاد می‌گیرید که چگونه اطراف خود را پر از مردم موفق کنید، از گذشته‌ی مثبت خود درس بگیرید و گذشته‌ی منفی را رها کنید، با آنچه در زندگی شما نتیجه نمی‌دهد مواجه شوید، تغییر کنید و خود را متعهد کنید که تمام عمر در حال یادگیری هستید. به شما یاد می‌دهیم که چگونه هرگونه هرج و مرج احساسی و جسمانی را که ایجاد کرده‌اید، حل کنید و همه‌ی کارهای ناقصی را که در زندگی‌تان انرژی با ارزش را از شما می‌گیرد، کامل کنید و همین انرژی به دست آمده را در جهت رسیدن به اهداف خود به کار گیرید. همچنین به شما یاد خواهیم داد تا منتقد درونی خود را به مربی درونی‌تان تبدیل کنید و بر عادت‌های موفقیت‌آمیز با ارزشی که زندگی شما را برای همیشه تغییر خواهد داد، بیفزایید.

بخش سوم، «گروه موفقیت خود را تشکیل دهید»، به شما نشان می‌دهد که چگونه و چرا باید انواع مختلف گروه‌های حمایتی را بسازید، به طوری که بتوانید وقت خود را به گونه‌ای منحصر به فرد روی نبوغ اصلی خود متمرکز کنید. همچنین یاد خواهید گرفت که چگونه مجدداً زمان را برای خودتان تعریف کنید، مربی خصوصی بگیرید و به حکمت درونی خود دسترسی پیدا کنید ـ گنجینه‌ای فوق‌العاده غنی که اکثر مردم از وجود آن بی‌اطلاع‌اند.

در بخش چهارم، «روابطی موفق ایجاد کنید»، یک سری اصول را به شما آموزش می‌دهیم، روش‌هایی عملی برای بنا نهادن و حفظ روابطی موفقیت‌آمیز.

امروزه که شبکه‌هایی قوی وجود دارد، شکل دادن موفقیت بلندمدت و گسترده بدون داشتن مهارت‌های ارتباطی مطابق با سطح دنیا ناممکن است.

در آخر، چون اکثر مردم موفقیت را با داشتن پول برابر می‌دانند و چون پول برای حیات و ارتقای کیفیت زندگی ما ضروری است، بخش پنجم با عنوان «پول و موفقیت» نام‌گذاری شده است. به شما خواهم آموخت که چگونه نسبت به پول هوشیارتر و مثبت‌تر باشید و همین‌طور تضمین می‌کنم که چطور صاحب مقدار زیادی پول برای زندگی به روشی که دوست دارید شوید، هم در زمان حال و هم زمانی که بازنشسته شدید. همچنین اهمیت پرداخت عشریه و ارائه‌ی خدمت جهت تضمین موفقیت مالی شما را توضیح خواهم داد.

بخش ششم، «موفقیت از همین الان آغاز می‌شود»، شامل دو فصل کوتاه در مورد اهمیت شروع از همین حالا و تشویق و تقویت دیگران در این روش است. مطالعه‌ی این فصول شما را به خلق آن نوع زندگی که همیشه در رویای خود آرزوی آن را داشتید، تشویق می‌کند، اما فقط تا زمانی که به طور کامل ندانید چطور آن را خلق کنید، این کار انجام نمی‌شود.

این کتاب را چگونه بخوانیم

هیچ چیز را باور نکنید، مهم نیست آن را کجا می‌خوانید یا چه کسی آن را گفته است، حتی اگر من آن را گفته باشم، مگر با منطق و احساس معمول شما مطابقت داشته باشد.

بودا

هر کسی به روشی چیزی یاد می‌گیرد، و احتمالاً شما می‌دانید چطور به بهترین نحو یاد بگیرید. هرچند روش‌های زیادی برای خواندن این کتاب وجود دارد، دوست دارم چند پیشنهاد مفید به شما ارائه دهم.

ممکن است بخواهید ابتدا این کتاب را بخوانید تا احساسی در مورد روند کلی آن به دست آورید، سپس زندگی خود را به صورتی که واقعاً می‌خواهید خلق کنید. این اصول به ترتیبی ارائه شده است که هر یک از آن‌ها اصل بعدی را

می‌سازد. آن‌ها همانند اعدادی هستند که در قفل رمزدار پیچیده‌ای قرار دارند. شما به همه‌ی این اعداد نیاز دارید و باید ترتیب آن‌ها را رعایت کنید. مهم نیست رنگ، نژاد یا جنسیت شما چیست و سن شما چقدر است. اگر این ترتیب را بدانید، این قفل برای شما باز می‌شود.

وقتی مطالب این کتاب را مطالعه می‌کنید، زیر هر جمله‌ای که احساس می‌کنید برای شما مهم است خط بکشید یا با ماژیک آن را رنگی کنید. کارهایی را که دوست دارید به آن‌ها عمل کنید، در حاشیه‌ی کتاب بنویسید. سپس این یادداشت‌ها و قسمت‌های مشخص شده با خط یا ماژیک را بارها و بارها مرور کنید. تکرار کلید یادگیری واقعی است. هربار که قسمت‌هایی از این کتاب را می‌خوانید، به طور جدی به خودتان یادآور می‌شوید که لازم است برای رسیدن از جایی که اکنون هستید به جایگاه دلخواه، چه کارهایی انجام دهید. وقتی آن را کشف کردید، نظریه‌ای جدید به ذهن شما می‌رسد و قسمتی عادی از روش تفکر و موجودیت شما می‌شود.

ممکن است متوجه شوید که با بعضی از این اصول آشنا هستید. عالی است! اما از خودتان بپرسید که آیا الان آن‌ها را به کار می‌برید؟ اگر نه، خود را به انجام آن‌ها متعهد کنید. همین الان!

به خاطر داشته باشید این اصول زمانی نتیجه می‌دهد که آن‌ها را به کار ببرید.

بار دومی که کتاب را می‌خوانید، هر بار فقط یک فصل را بخوانید و بعد زمان لازم برای اجرای تمرینات آن را مشخص کنید. اگر الان بعضی از موارد را انجام می‌دهید، همچنان به کارتان ادامه دهید. اگر این طور نیست، همین الان شروع کنید.

ممکن است شما هم مثل بسیاری از دانشجویان و ارباب رجوع من، در مقابل اجرای بعضی از مراحل عملی پیشنهاد شده مقاومت کنید. اما تجربه نشان داده است مواردی که زیاد روی انجام آن‌ها مقاومت می‌کنید، مواردی هستند که بیشتر به آن‌ها نیاز دارید. به یاد داشته باشید که صرفاً مطالعه‌ی این کتاب کافی

نیست. بیشتر از اینکه کتابی در مورد کاهش وزن مطالعه می‌کنید، باید غذاهای کم‌کالری‌تر بخورید و بیشتر ورزش کنید.

اگر با یکی دو نفر از کسانی که در این مسیر قرار دارند ارتباط برقرار کنید و از یکدیگر مطمئن شوید که هر کدام از شما این اصول را به کار می‌گیرد، برایتان مفید خواهد بود. یعنی اگر در مطالعه و اجرای اصول این کتاب کسی را همراه خود کنید، بسیار مفید است. یادگیری واقعی فقط زمانی رخ می‌دهد که اطلاعات جدید را یاد بگیرید و آن‌ها را به کار ببندید، آن وقت است که تغییری در رفتار شما به وجود می‌آید.

اخطار

البته ایجاد هرگونه تغییری مستلزم تلاش مداوم جهت غلبه بر مقاومت بیرونی و درونی در طول سال است. در ابتدا ممکن است وقتی این اطلاعات جدید را یاد گرفتید، بسیار هیجان زده شوید. ممکن است احساس تازه‌ای از امید و خوش‌بینی در مورد نگرش جدید به زندگی پیدا کنید. این خوب است، اما از قبل به شما بگوییم که ممکن است دچار احساسات دیگری هم بشوید. اگر این‌ها را از قبل ندانید، ممکن است احساس درماندگی کنید، همین طور نسبت به والدین و معلمان خود خشمگین شوید که چرا این مفاهیم مهم را در خانه یا مدرسه به شما یاد ندادند، یا ممکن است از دست خودتان عصبانی شوید که چرا از این اطلاعات استفاده نکردید.

فقط نفسی عمیق بکشید و بدانید که همه‌ی این‌ها بخشی از روند سفر شماست. همه‌ی موضوعات گذشته به جای خود کامل بوده‌اند. همه‌ی اتفاقاتی که در گذشته‌ی شما افتاده، موجب شده است که به لحظه‌ی فعلی و مرحله‌ی فعلی برسید. همه ـ از جمله شما ـ همیشه بهترین کاری را که می‌توانستند و می‌دانستند در آن زمان درست است، انجام داده‌اند. حالا شما در مرحله‌ای هستید که بیشتر می‌دانید. این هشیاری و آگاهی جدید خود را جشن بگیرید! همین شما را آزاد می‌کند.

ممکن است متوجه شوید زمان‌هایی وجود خواهد داشت که شما از خود بپرسید: *چرا همه‌ی این‌ها زودتر و سریع‌تر نتیجه نمی‌دهد؟ چرا تا الان به هدفم نرسیده‌ام؟ چرا ثروتمند نیستم؟ چرا مرد یا زن رویایی خود را تا الآن پیدا نکرده‌ام؟ چه موقع به وزن مطلوب خودم می‌رسم؟* موفقیت نیاز به زمان، تلاش، ثبات، استقامت و صبر دارد. اگر همه‌ی اصول و روش‌های موجود در این کتاب را به کار ببرید، به اهداف خود خواهید رسید و رویاهای خود را خواهید شناخت، اما همه‌ی این‌ها یک شبه اتفاق نمی‌افتد.

در رسیدن به هر هدفی، غلبه بر موانع امری عادی است. ممکن است موقتاً احساس کنید که بدبخت شده‌اید. این هم عادی است. هر کسی که تاکنون یک آلت موسیقی نواخته، در ورزشی شرکت کرده یا در زمینه‌ای هنری فعالیت داشته است، می‌داند که وقتی احساس کند هیچ پیشرفتی نمی‌کند، احساس بدبختی می‌کند و همین موقع است که شروع نکرده آن را کنار می‌گذارد، خسته می‌شود، آن را متوقف می‌کند و به سراغ آلت موسیقی یا رشته‌ی ورزشی دیگری می‌رود. اما عقل حکم می‌کند که اگر به نواختن موسیقی یا انجام آن رشته‌ی ورزشی یا هنر ادامه دهد، در نهایت احساس می‌کند که به سطح بالاتری از تخصص راه یافته است. صبور باشید. در همان کاری که شروع کرده‌اید استوار باشید، خسته نشوید. شما پیروز خواهید شد. این اصول همیشه نتیجه می‌دهد.

خوب، پس شروع کنیم.

اکنون زمان آن رسیده است که زندگی‌ای را که تصورش را کرده‌اید، آغاز کنید.

هنری جیمز

نویسنده‌ی امریکایی تبار، صاحب بیست رمان،

صدودوازده داستان کوتاه و دوازده نمایشنامه

بخش اول

پایه و اساس موفقیت

اصول اولیه‌ی بازی را بیاموزید و به آن‌ها متعهد باشید. چسب زخم هرگز موجب درمان زخم نمی‌شود.

جک نیکولاس، گلف‌باز حرفه‌ای و افسانه‌ای

اصل ۱

مسئولیت ۱۰۰٪ زندگی خود را به عهده بگیرید

شما باید مسئولیت شخصی خود را به عهده بگیرید. شما نمی‌توانید شرایط، فصول یا جهت وزش باد را تغییر دهید، اما می‌توانید خودتان را تغییر دهید.

جیم رون، فیلسوف امریکایی

یکی از متداول‌ترین افسانه‌های فرهنگ امروزی امریکا می‌گوید که همه‌ی ما ملزم هستیم عالی زندگی کنیم - اینکه کسی، در جایی، به نحوی (مطمئناً نه خود ما) مسئول پر کردن زندگی ما از شادی دائمی، کار مهیج، گذراندن اوقات فراغت با خانواده و روابط شاد شخصی است، و این فقط بدین دلیل است که ما وجود داریم.

اما حقیقت واقعی - و درسی که این کتاب بر مبنای آن نهاده شده - این است که فقط یک نفر مسئول کیفیت زندگی شماست و آن شخص کسی نیست جز خود شما.

اگر می‌خواهید موفق باشید باید مسئولیت ۱۰۰٪ هر مسئله‌ای را که در زندگی‌تان با آن روبرو می‌شوید، به عهده بگیرید. این شامل سطح پیشرفت، نتایجی که به وجود می‌آورید، کیفیت روابط، وضعیت سلامت و تناسب جسمانی، درآمد، مقدار بدهی، احساسات و هر چیز دیگر شما می‌شود!

این کار ساده‌ای نیست.

در حقیقت، بیشتر ما عادت کرده‌ایم علت وقایع ناخوشایندی را که در زندگی ما رخ می‌دهد، به چیزی خارج از خودمان نسبت بدهیم. ما والدین، رئیس، دوستان، رسانه‌ها، همکاران، ارباب رجوع، همسر، آب و هوا، اقتصاد، نمودار ستاره‌شناسی، بی‌پولی و کلاً هر کسی یا هر چیزی را که می‌توانیم برچسب مقصر بودن به آن بزنیم، مقصر می‌دانیم. هیچ وقت نمی‌خواهیم ببینیم که مشکل واقعی خودمان هستیم.

بگذارید ماجرای مردی را برای شما تعریف کنم. شبی مردی در حال قدم زدن در خارج از منزل خود بود که به مردی دیگر که زیر تیر چراغ برق زانو زده بود و به دنبال چیزی می‌گشت، برخورد کرد. مرد رهگذر از او پرسید که دنبال چه می‌گردد؟ او پاسخ می‌داد که به دنبال کلید گم شده‌اش. رهگذر پیشنهاد کمک داد و او هم زانو زد و مثل مرد به دنبال کلید گشت. بعد از یک ساعت جستجوی بی‌حاصل، گفت: «ما همه جا را گشتیم، اما آن را پیدا نکردیم، آیا مطمئنی که آن را همین جا گم کردی؟»

مرد جواب داد: «نه، آن را در خانه‌ام گم کردم، اما اینجا زیر این تیر چراغ برق نور بیشتری وجود دارد.»

وقت آن رسیده که جستجوی بیرون از خود را برای یافتن علت اینکه چرا زندگی و اهدافی را که می‌خواستید به دست نیاورده‌اید متوقف کنید، چون این شما هستید که کیفیت زندگی خودتان را خلق می‌کنید و نتایج دلخواه خود را به وجود می‌آورید.

شما ـ نه هیچ کس دیگر!

برای اینکه موفقیت اصلی و عمده‌ی زندگی خود را به دست آورید و به آنچه برای شما بسیار مهم است برسید، باید مسئولیت ۱۰۰٪ زندگی خود را به عهده بگیرید و کمتر از این کاری نکنید.

مسئولیت ۱۰۰٪ برای همه چیز

همان طور که در مقدمه گفتم، در سال ۱۹۶۹ ـ فقط یک سال بعد از

فارغ‌التحصیل شدنم از مدرسه ـ فرصت خوبی برای کار نزد کلمنت استون پیدا کردم. او میلیاردر خودساخته‌ای بود که در آن زمان ۶۰۰ میلیون دلار دارایی داشت و آن خیلی پیش‌تر از زمانی بود که همه‌ی میلیونرهای دات.کام در دهه‌ی نود روی کار آمده بودند. استون مرد موفق امریکا هم بود. او ناشر مجله‌ی موفقیت، نویسنده‌ی سیستم موفقیتی که هرگز شکست نمی‌خورد و دستیار ناپلئون هیل در نوشتن کتاب *موفقیت از طریق نگرش ذهنی مثبت* بود.

وقتی اولین هفته‌ی تعیین موفقیت خود را کامل می‌کردم، آقای استون از من پرسید آیا حاضرم مسئولیت ۱۰۰٪ زندگی‌ام را به عهده بگیرم؟

پاسخ دادم: «گمان می‌کنم.»

«این پرسشی است که جواب آن بله یا خیر است. یا آن را انجام می‌دهی یا نمی‌دهی.»

«خوب، حدس می‌زنم که مطمئن نیستم.»

«آیا تا به حال کسی را بابت وجود هر وضعیتی در زندگی‌ات مقصر شمرده‌ای؟ آیا تا به حال در مورد چیزی گله و شکایت کرده‌ای؟»

«آه... ا... حدس می‌زنم کرده‌ام.»

«حدس نزن، فکر کن.»

«بله، کرده‌ام.»

«بسیار خوب. پس این یعنی تو مسئولیت صد در صد زندگی خودت را به عهده نگرفته‌ای. پذیرفتن مسئولیت صد در صد یعنی اطلاع داشته باشی هر اتفاقی که برایت می‌افتد، خودت خالق آن هستی. این یعنی می‌فهمی که علت همه‌ی تجاربت خودت هستی. اگر می‌خواهی واقعاً موفق باشی و می‌دانم که موفق می‌شوی، پس مقصر شمردن دیگران و گله و شکایت از دیگران را کنار بگذار و مسئولیت کلی زندگی خودت را به عهده بگیر. این پیش نیاز خلق زندگی موفق است. فقط با داشتن اطلاعات و آگاهی است که تا الان توانسته‌ای همه چیز را به وجود آوری و با برداشتن این بار است که می‌توانی آینده‌ای را که می‌خواهی خلق کنی. می‌دانی جک، اگر آدم بداند که وضعیت فعلی را خودش به

وجود آورده، پس می‌تواند همه چیز را آن طور که می‌خواهد دوباره خلق کند. متوجه شدی؟»

«بله آقا، متوجه شدم.»

«آیا می‌خواهی مسئولیت صد در صد زندگی خودت را به عهده بگیری؟»

«بله آقا، می‌خواهم.»

و به عهده گرفتم.

باید همه‌ی عذر و بهانه‌هایتان را کنار بگذارید

۹۹ درصد همه‌ی شکست‌ها از کسانی ناشی می‌شود که عادت دارند عذر و بهانه بیاورند.

جورج واشنگتن کارور، شیمیدانی که سیصدوبیست‌وپنج روش استفاده از بادام زمینی را کشف کرد

اگر می‌خواهید زندگی رویایی خود را خلق کنید، پس باید مسئولیت ۱۰۰٪ زندگی خود را هم به عهده بگیرید. این یعنی همه‌ی بهانه‌ها، همه‌ی داستان‌های قربانی بودنتان، همه‌ی دلایلی که چرا نمی‌توانید و چرا تا الان به اهداف خود نرسیده‌اید، و همه‌ی عادت‌هایی را که شرایط بیرونی را متهم می‌کردید و مقصر می‌شمردید، کنار بگذارید. باید برای همیشه همه‌ی آن‌ها را کنار بگذارید.

باید در موقعیتی قرار بگیرید که همیشه قدرت تغییر دادن آن را داشته باشید، آن را درست کنید و نتیجه‌ی دلخواه را به وجود آورید. به هر دلیلی ـ نادانی، عدم آگاهی، ترس، نیاز به محق بودن، نیاز به احساس امنیت ـ شما انتخاب کردید که از قدرت استفاده نکنید. کسی چه می‌داند چرا؟ مهم نیست. گذشته گذشته است. آنچه اکنون اهمیت دارد این است که شما از همین لحظه به بعد انتخاب می‌کنید ـ درست است، انتخاب می‌کنید ـ شما هستید که انتخاب می‌کنید چه کنید (تنها چیزی که لازم است این است که عمل کنید) شما مسئول ۱۰۰٪ هر آنچه برای شما رخ داده یا رخ نداده، هستید.

اگر گاهی اوضاع طبق برنامه‌ای که ریخته بودید پیش نرفت، از خودتان

بپرسید: «چه شد که این طوری شد؟ تفکر من چه بود؟ باورهای من چه بودند؟ چه چیزی را می‌بایست می‌گفتم که نگفتم و بالعکس؟ برای به وجود آوردن نتیجه‌ی موردنظر چه کاری می‌بایست انجام می‌دادم یا بالعکس؟ چطور باعث شدم آن شخص آن طور رفتار کند؟ دفعه‌ی دیگر چه کاری را باید متفاوت انجام دهم تا به نتیجه‌ای که می‌خواهم برسم؟»

چند سال بعد از آشنایی با آقای استون، دکتر رابرت رسنیک روان‌درمانگر را در لس‌آنجلس ملاقات کردم و به من فرمولی ساده ولی خیلی مهم یاد داد که مفهوم اصلی مسئولیت ۱۰۰٪ را برایم روشن‌تر کرد.

فرمول این است: E+R=O

رویداد + واکنش = نتیجه

اصل قضیه این است هر نتیجه‌ای که در زندگی به دست می‌آورید (موفقیت یا شکست، ثروت یا فقر، سلامت یا بیماری، آشنایی یا جدایی، کامیابی یا درماندگی) همه حاصل این است که چگونه در برابر رویداد یا حادثه‌ی قبلی زندگی خود واکنش نشان داده باشید.

اگر علاقه‌ای به نتایج فعلی خود ندارید، دو راه پیش رو دارید که می‌توانید یکی را انتخاب کنید:

۱- **می‌توانید رویداد را بابت فقدان نتایج مقصر بدانید.** به عبارت دیگر، می‌توانید وضعیت اقتصادی، آب و هوا، بی‌پولی، نداشتن تحصیلات، نژادپرستی، منحنی جنسیت، دولت اجرایی فعلی، همسرتان، رفتار رئیس‌تان، نبود حمایت، جو و شرایط سیاسی، نظام یا فقدان نظام و غیره را مقصر به شمار آورید. اگر گلف‌باز هستید، می‌توانید باشگاه و دوره‌ای را که در آن بازی کردید، مسئول بدانید. شکی نیست که همه‌ی این عوامل وجود دارند، اما اگر عامل تصمیم‌گیرنده این‌ها باشد، هیچ‌کس هرگز موفق نمی‌شود.

جکی رابینسون هرگز در لیگ اصلی بیسبال بازی نمی‌کرد، سیدنی پواتیه و دنزل واشنگتن هرگز ستاره‌ی سینما نمی‌شدند، دایان فیشتاین و باربارا

باکسر سناتور امریکا نمی‌شدند، ارین براکوویچ هرگز آلودگی آب را در هینکلی کالیفرنیا علنی نمی‌کرد، بیل گیتس هرگز شرکت میکروسافت را پایه‌گذاری نمی‌کرد و استیو جابز هم هرگز کامپیوترهای اَپل را راه‌اندازی نمی‌کرد. به هر دلیلی که این امر امکان‌پذیر نباشد، صدها نفر هستند که با همان شرایط مواجه شدند و در آخر کار هم موفق شدند.

بسیاری از مردم بر این عوامل به اصطلاح محدودکننده غالب می‌شوند. بنابراین، این عوامل محدودکننده نیست که شما را محدود می‌کند. این شرایط و وضعیت خارجی نیست که شما را متوقف می‌کند. این خود شما هستید که مانع خود هستید! ما هستیم که خودمان را متوقف می‌کنیم! افکار محدودکننده داریم و جلب رفتارهایی می‌شویم که به خودمان القا می‌کنیم. با منطق دفاع‌ناپذیر از عادت‌های مخرب خود دفاع می‌کنیم (مثل سیگار کشیدن و میگساری). از شکست به عنوان موقعیتی برای افزایش تحصیلات و یادگیری مهارت‌های جدید استفاده نمی‌کنیم. وقت خود را روی جنبه‌های جزئی زندگی تلف می‌کنیم، در شایعات دروغین شرکت می‌کنیم، غذای ناسالم می‌خوریم، ورزش نمی‌کنیم، بیشتر از درآمد خودمان پول خرج می‌کنیم، نمی‌توانیم برای آینده سرمایه‌گذاری کنیم، از برخوردهای ضروری اجتناب می‌کنیم، نمی‌توانیم واقعیت را بگوییم، آنچه را می‌خواهیم درخواست نمی‌کنیم و بعد تعجب می‌کنیم که چرا زندگی ما نتیجه نمی‌دهد. به هر حال این کاری است که اکثر مردم انجام می‌دهند. آن‌ها هر جا که چیزی و کاری مطابق میلشان نباشد، تقصیر را به عهده‌ی شرایط و رویدادهای بیرونی می‌اندازند و برای هر مسئله‌ای عذر و بهانه‌ای می‌آورند.

۲- **در عوض می‌توانید به راحتی واکنش خود را نسبت به رویدادها تغییر دهید ـ به وضعیتی که جریانات در آن قرار دارند ـ تا بالاخره نتایج دلخواه خود را به دست آورید.** می‌توانید طرز تفکر خود را تغییر دهید، ارتباط خود را تغییر دهید، تصاویر ذهنی خود را تغییر دهید (تصورات شما از خودتان و این دنیا) و می‌توانید رفتار خود را تغییر دهید، یعنی نحوه‌ی

عملکردتان را. این تنها چیزی است که همیشه روی آن کنترل دارید. متأسفانه ما آن‌قدر به رفتارهایمان عادت کرده‌ایم که هرگز رفتارمان را تغییر نمی‌دهیم. ما در واکنش‌های شرطی خود فرو رفته‌ایم - واکنش‌هایمان در برابر همسر، فرزندان، همکاران، مشتریان و ارباب‌رجوع، دانش‌آموزان و این دنیای بزرگ. ما دسته‌ای بازتاب شرطی هستیم که خارج از کنترل ما عمل می‌کنند. باید کنترل مجدد افکار، تصورات، رویاها و خیال‌پردازی‌های روزانه و رفتارهای خود را به دست آوریم. لازم است آنچه فکر می‌کنید، می‌گویید و انجام می‌دهید، به صورت ارادی درآید و با مقاصد، ارزش‌ها و اهداف شما مطابقت داشته باشد.

اگر نتایج دلخواهتان نیست، واکنش‌های خود را تغییر دهید

به چند نمونه از چگونگی عملکرد این مورد نگاه کنیم.

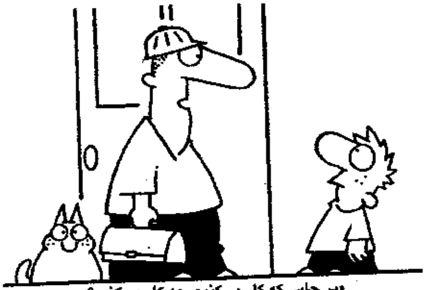
آیا زلزله‌ی سال ۱۹۹۴ در نورتریج را به خاطر دارید؟ خوب، من به خاطر دارم! وقتی آن زلزله رخ داد، من در لس‌آنجلس زندگی می‌کردم. دو روز بعد، مصاحبه‌ی تلویزیونی سی‌ان‌ان را با مردمی که قصد داشتند حتماً در محل کارشان حاضر شوند، تماشا کردم. این زلزله به یکی از آزادراه‌های اصلی شهر صدمه‌ی زیادی وارد کرده بود. ترافیک سنگین بود و مسافتی را که می‌شد در عرض یک ساعت رانندگی کرد، دو سه ساعت طول می‌کشید.

گزارشگر سی‌ان‌ان به شیشه‌ی پنجره‌ی یکی از خودروهایی که در ترافیک گیر کرده بود زد و احوال راننده را پرسید.

مرد از سر عصبانیت و خشم پاسخ داد: «از کالیفرنیا متنفرم. اول آتش‌سوزی بود، بعد سیل، حالا هم زلزله! صبح هر ساعتی هم که از خانه بیرون بیایم، دیر به محل کارم می‌رسم. باورم نمی‌شود!»

سپس گزارشگر به شیشه‌ی خودروی عقبی زد و همان سؤال را از راننده کرد. این راننده که در تمام مدت لبخند برلب داشت، جواب داد: «مشکلی نیست. من ساعت پنج صبح از خانه بیرون آمدم. گمان نمی‌کنم در چنین شرایطی رئیسم

بیشتر از این از من انتظار داشته باشد. من یک عالم نوار موسیقی و نوارهای آموزش زبان اسپانیایی در ماشینم دارم. تلفن همراه دارم، در فلاسکم قهوه دارم، ناهارم را هم با خودم آوردم. حتی کتابی هم با خودم آوردم تا مطالعه کنم. پس خوبم!»



«در جایی که کار می‌کنیم، چه کار می‌کنیم؟
بیشتر از آنکه کار کنیم، عذر و بهانه می‌آوریم.»

حالا اگر زلزله یا ترافیک متغیرهای تصمیم‌گیرنده‌ی واقعی بودند، پس همه می‌بایست عصبانی می‌شدند. اما همه این طور نبودند. این واکنش فرد به ترافیک است که نتیجه‌ای بخصوص برای او به بار می‌آورد. به علت داشتن افکار منفی یا افکار مثبت است که فرد خانه را با آمادگی یا بدون آمادگی ترک می‌کند و تفاوت در همین است. مسئله‌ی نگرش و رفتار است که تجربه‌های کاملاً متفاوتی برای ما خلق می‌کند.

شنیدم که قرار است رکود اقتصادی شود، تصمیم گرفتم شرکت نکنم

یکی از دوستانم در کالیفرنیای جنوبی صاحب نمایشگاه اتومبیل لکسوس است. وقتی جنگ خلیج شروع شد، مردم دیگر لِکسوس نخریدند (دانشجویان فارغ‌التحصیل و لاتین زبان هاروارد به آن لکسی می‌گفتند). او می‌دانست اگر واکنش خود را نسبت به این رویداد که هیچ کس وارد نمایشگاه نمی‌شد تغییر ندهد، کم‌کم از بازار تجارت خارج خواهد شد. واکنش عادی او ارائه‌ی تبلیغات گسترده در روزنامه و رادیو بود. سپس منتظر شد که مردم به فروشگاه بیایند. اما آن هم نتیجه‌ای نداد. نتیجه‌ای که گرفت این بود که به تدریج فروشش کم شد.

بنابراین یک سری موارد جدید را امتحان کرد. یکی از کارهایی که نتیجه داد این بود که با تعدادی از این اتومبیل‌ها در جاهایی که مردم ثروتمند آمد و شد داشتند، جاهایی مثل باشگاه حومه، زمین‌های چوگان، میهمانی‌هایی که در بورلی هیلز و وست لیک ویلیج برگزار می‌شد، رانندگی کرد و سپس از مردم دعوت می‌کرد تا با لکسوس جدید گشت بزنند.

حالا تصورش را بکنید... آیا تا به حال شده سوار اتومبیلی نو شوید و بعد سوار اتومبیل قدیمی و از کار افتاده‌تان؟ به نظر شما تا آن لحظه اتومبیل‌تان خوب بوده، اما ناگهان متوجه می‌شوید اتومبیل بهتری هم وجود دارد و شما آن را می‌خواهید. همین اتفاق برای این مردم افتاد. بعد از اینکه اتومبیل جدید را امتحان کردند، درصد بالایی از آنان از آن اتومبیل خریدند یا یک لکسوس نو اجاره کردند.

این دلال اتومبیل واکنش خود را به رویدادی نامنتظر تغییر داد ـ یعنی به جنگ خلیج ـ تا زمانی که نتیجه‌ی دلخواه خود را به دست آورد و موجب افزایش فروش او شد. در واقع هر هفته بیشتر از زمان قبل از جنگ فروش داشت.

هر آنچه امروز تجربه‌اش می‌کنید، حاصل انتخاب شما در گذشته است

هر آنچه در زندگی تجربه‌اش می‌کنید ـ درونی یا بیرونی ـ حاصل چگونگی واکنش شما به رویداد قبلی است.

رویداد: شما ۴۰۰ دلار پاداش می‌گیرید.
واکنش: یک شبه آن را در شهر خرج می‌کنید.
نتیجه: ورشکست می‌شوید.

رویداد: شما ۴۰۰ دلار پاداش می‌گیرید.
واکنش: آن را در صندوق دو جانبه سرمایه‌گذاری می‌کنید.
نتیجه: ارزش خالص پول شما افزایش می‌یابد.

شما فقط در زندگی بر سه چیز کنترل دارید ـ افکاری که به ذهنتان خطور می‌کند، تصوراتی که تجسم می‌کنید و اعمالی که به آن اقدام می‌کنید، یعنی رفتارتان. چگونگی به کارگیری این سه مورد، تمام تجارب شما را تعیین می‌کند. اگر آنچه را به وجود می‌آورید یا تجربه می‌کنید دوست ندارید، باید واکنش خود را تغییر دهید. افکار منفی‌تان را به افکار مثبت تبدیل کنید. رویاهای روزانه‌تان را تغییر دهید. عادت‌های خود را تغییر دهید. مطالب مورد مطالعه‌تان را تغییر دهید. دوستان جدید پیدا کنید. نحوه‌ی صحبت کردن خود را تغییر دهید.

اگر به انجام کاری که همیشه می‌کردید ادامه دهید، همان را به دست می‌آورید که همیشه به دست می‌آوردید

برنامه‌هایی دوازده مرحله‌ای همچون الکلی‌های گمنام، نادانی را به عنوان «تکرار دائم یک رفتار و انتظار نتیجه‌ای متفاوت داشتن» تعریف می‌کنند. این اتفاق نمی‌افتد! اگر الکلی باشید و به مشروب‌خواری ادامه دهید، زندگی شما رو به بهبود نمی‌رود. همین‌طور اگر رفتارهای فعلی خود را ادامه دهید، زندگی شما بهتر از این نمی‌شود.

روزی که واکنش خود را تغییر دهید، روزی است که زندگی شما شروع به بهتر شدن خواهد کرد! اگر کاری که اکنون انجام می‌دهید موجب شده است زندگی شما پرحاصل‌تر و بهتر شود، اگر آن را بهتر و بیشتر از این انجام دهید، نتیجه‌ی بهتری خواهید گرفت! اگر چیزی متفاوت می‌خواهید، باید کاری متفاوت انجام دهید و قدمی متفاوت‌تر بردارید!

باید از مقصر شمردن دیگران دست بردارید

با مقصر شمردن دیگران جز اتلاف وقت کاری انجام نمی‌دهید.
مهم نیست دیگری را چقدر مقصر بدانید یا به چه میزان او را سرزنش کنید، هیچ کدام از این‌ها شما را تغییر نخواهد داد.

وین دایر

دستیار نویسنده‌ی کتاب *چگونه آنچه را راستی راستی می‌خواهید، به دست آورید*

تا وقتی کسی یا چیزی را مسئول و مقصر عدم موفقیت خود بدانید، هرگز موفق نخواهید شد. اگر قرار است برنده شوید، باید از حقیقت آگاهی داشته باشید ـ اینکه این شما هستید که اقدام می‌کنید، افکار را در سر می‌پرورانید، احساسات را به وجود می‌آورید و انتخاب می‌کنید که الان به کجا بروید. این شما هستید!

آن که غذای آشغال می‌خورد، شمایید.
آن که نه نمی‌گوید، شمایید.
آن که کار پیدا می‌کند، شمایید.
آن که در آن کار باقی می‌ماند، شمایید.
آن که انتخاب می‌کند آن‌ها را باور کند، شمایید.
آن که غریزه‌ی خود را نادیده می‌گیرد، شمایید.
آن که رویای شما را رها می‌کند، شمایید.
آن که می‌خرد، شمایید.
آن که از آن مراقبت نمی‌کند، شمایید.
آن که شما را بر آن می‌دارد تا کار را به تنهایی انجام دهید، شمایید.



آن که به او اعتماد کرده است، شمایید.
آن که به سگ‌ها پاسخ مثبت داده است، شمایید.

باید از گله و شکایت دست بردارید

کسی که در مورد حالت بالا و پایین پریدن توپ هم گله و شکایت می‌کند، احتمالاً خودش آن را پرتاب کرده است.

لو هولتز،
تنها مربی تاریخ NCAA که شش تیم دانشگاهی را رهبری کرد
و برنده‌ی جایزه‌ی قهرمانی ملی و مربی افتخاری سال است.

اجازه دهید برای لحظه‌ای نگاهی واقعی به گله و شکایت بیندازیم. برای اینکه در مورد کسی یا چیزی شکوه و شکایت کنیم، باید بر این باور باشیم که چیزی بهتر وجود دارد. باید موضوع یا چیزی بهتر داشته باشید که آن را ترجیح دهید و نخواهید مسئولیت به وجود آمدن مورد قبلی را به عهده بگیرید. بگذارید دقیق‌تر به این مسئله بنگریم.

اگر بر این باور باشید که چیزی بهتر از این نمی‌شود ـ مثلاً پول بیشتر، خانه‌ی بزرگ‌تر، کار پر درآمدتر، شادی بیشتر یا همسری دوست داشتنی‌تر ـ دیگر شکایت نمی‌کنید و نق نمی‌زنید. بنابراین شما تصوری از چیزی دارید که بهتر است و می‌دانید که آن را ترجیح می‌دهید، ولی برای به وجود آوردن آن خطر لازم را نمی‌کنید.

در مورد این موضوع فکر کنید... مردم فقط در مورد مسائلی که می‌توانند کاری در مورد آن انجام دهند گله و شکایت می‌کنند. ما در مورد مسائلی که هیچ قدرتی روی آن‌ها نداریم، شکایت نمی‌کنیم. آیا تا به حال دیده‌اید شخص مسنی که در اثر کهولت سن پشتش خمیده شده و در حال قدم زدن در خیابان است، از جاذبه‌ی زمین گله و شکایت کند؟ البته که نه.

اما چرا این کار را نمی‌کند؟ اگر به دلیل وجود جاذبه نبود، مردم از پله‌ها نمی‌افتادند، هواپیماها سقوط نمی‌کردند و هیچ ظرفی نمی‌شکست. اما هیچ کس گله و شکایتی در مورد آن ندارد چون جاذبه صرفاً وجود دارد. کسی نمی‌تواند کاری در مورد جاذبه بکند، بنابراین فقط آن را می‌پذیریم. می‌دانیم که گله و شکایت آن را تغییر نمی‌دهد. بنابراین شکایتی از آن نداریم. در حقیقت،

چون صرفاً هست، ما از آن به نفع خودمان استفاده می‌کنیم. ما مسیل‌هایی را در دامنه‌ی کوهستان درست می‌کنیم تا آب را به ما برساند، و از لوله‌ی حمل زباله برای خارج کردن مواد اضافه از منزل خود استفاده می‌کنیم.

حتی جالب‌تر اینکه با جاذبه بازی می‌کنیم و از آن لذت می‌بریم. ما تقریباً در هر ورزشی که به آن می‌پردازیم، از جاذبه استفاده می‌کنیم. در اسکی، چتر بازی، پرش ارتفاع، پرتاب دیسک و پرتاب نیزه. در بازی بسکتبال، بیسبال، گلف و هر چیزی که به جاذبه نیاز داشته باشد، از آن استفاده می‌کنیم.

شرایطی که شما از آن شکایت دارید، به طور طبیعی موقعیت‌هایی هستند که می‌توانید آن‌ها را تغییر دهید اما هنوز تصمیم نگرفته‌اید این کار را بکنید. می‌توانید شغل بهتری بگیرید، شریک دوست داشتنی‌تری پیدا کنید، پول بیشتری به دست آورید، در خانه‌ی بهتری زندگی کنید، همسایه بهتری داشته باشید و غذای سالم‌تری بخورید. اما همه‌ی این‌ها مستلزم این است که تغییر کنید. اگر به فهرستی که قبلاً در این فصل ارائه شد مراجعه کنید، می‌توانید موارد زیر را یاد بگیرید:

یاد بگیرید غذای سالم‌تری طبخ کنید.

وقتی دوستتان به شما فشار می‌آورد یا چیزی را اجبار می‌کند، نه بگویید.

کار فعلی‌تان را که دوستش ندارید ول کنید و شغل بهتری بگیرید.

زمانی را به کاری که مستلزم تلاش است، اختصاص دهید.

به احساسات قلبی خود اعتماد کنید.

ادامه‌ی تحصیل دهید تا بتوانید رویاهایتان را دنبال کنید.

از دارایی‌های خود بهتر مراقبت کنید.

به دیگران کمک کنید.

از دیگران بخواهید به شما کمک کنند.

در کلاس‌های رشد شخصی شرکت کنید.

سگ یا هر چیزی را که شما را غمگین و ناراحت می‌کند، بفروشید یا ببخشید.

اما چرا این کارهای ساده را انجام نمی‌دهید؟ چون انجام آن‌ها به خطر کردن نیاز دارد. شما خطر بیکار شدن، تنها ماندن، مسخره شدن و مورد قضاوت قرار گرفتن را به تن می‌خرید. خطر شکست، رو در رو شدن با کسی یا اشتباه کردن را می‌پذیرید. خطر رد شدن از جانب مادر، همسایه‌ها یا همسرتان را می‌پذیرید. ایجاد تغییر به تلاش، پول و وقت نیاز دارد. ممکن است تغییر کردن نه تنها راحت نباشد، مشکل یا حتی گیج‌کننده هم باشد. بنابراین برای اجتناب از هر یک از احساسات و تجارب ناراحت‌کننده، در جا می‌زنید و در مورد آن گله و شکایت می‌کنید.

همان‌طور که قبلاً گفتم، شکایت کردن یعنی مرجع بهتری دارید که می‌توانید به آن تکیه کنید اما نمی‌خواهید خطر ایجاد آن را به جان بخرید یا بپذیرید که همان جایی که هستید بمانید، مسئولیت انتخاب خود را به عهده بگیرید و دست از شکایت و گله بردارید... یا خطر خلق زندگی دلخواه خود را به جان بخرید.

اگر می‌خواهید از جایی که هستید به جایی که دلخواهتان است برسید، البته باید این خطر را بکنید. بنابراین تصمیم بگیرید که دست از گله و شکایت بردارید و وقت خود را صرف آن کنید و زندگی دلخواه خود را بسازید.

معمولاً از دست شخصی گله و شکایت می‌کنید که هیچ مسئولیتی ندارد

آیا تا به حال متوجه شده‌اید آدم‌ها از کسی که هیچ تقصیری ندارند گله و شکایت می‌کنند و غر می‌زنند ـ کسی که اصلاً نمی‌تواند کاری در مورد آن مسئله انجام دهد؟ مردم سرکار می‌روند و از دست همسرشان به همکارشان شکایت می‌کنند، به خانه می‌روند و از دست همکارانشان به همسرشان شکایت می‌کنند. چرا؟ چون این راحت‌تر است و خطر کمتری دارد. گفتن این موضوع به همسرتان که شما از وضع منزل راضی نیستید، جرئت می‌خواهد. اینکه از کسی بخواهید رفتارش را تغییر دهد، جرئت می‌خواهد. همچنین اینکه از رئیس تان بخواهید

تغییر برنامه دهد تا شما مجبور نباشید در تعطیلات آخر هر هفته به سر کار بروید هم جرئت می‌خواهد. اما تنها کسی که می‌تواند کاری در این مورد انجام دهد، رئیس شماست. در این زمینه کاری از همسر شما ساخته نیست.

یاد بگیرید که به جای گله و شکایت، با درخواست از دیگران کمک بگیرید و برای رسیدن به نتایج دلخواه خود اقدام کنید. این کاری است که افراد موفق انجام می‌دهند. این کاری است که نتیجه می‌دهد. اگر در موقعیتی قرار گرفتید که خوشایند شما نیست، یا کاری کنید که آن وضعیت بهتر شود، یا آن وضعیت را ترک کنید. کاری کنید که آن وضعیت تغییر کند یا از آن خارج شوید. یا برای بهتر شدن روابط تلاش کنید، یا جدا شوید. یا شرایط کاری خود را بهتر کنید، یا شغل جدیدی برای خود پیدا کنید. به هر حال، شمایید که باید تغییر کنید. همان‌طور که ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید: «همین‌طور آنجا ننشین و نق بزن. کاری بکن.» و به خاطر داشته باشید به خودتان بستگی دارد که تغییر کنید، که کار متفاوتی انجام دهید. دنیا چیزی به شما بدهکار نیست. شما خودتان باید آن را خلق کنید.

هر اتفاقی که برایتان می‌افتد، یا خودتان خالق آن هستید، یا خودتان اجازه می‌دهید که آن اتفاق بیفتد

برای اینکه قوی باشید، یا باید موقعیتی را که خودتان خلق کرده‌اید بپذیرید، یا اجازه دهید هر اتفاقی برای شما بیفتد. منظورم از خلق کردن این است که مستقیماً باعث شوید با اقدام یا عدم اقدام شما اتفاقی برایتان بیفتد. اگر به مردی که مست کرده است بگویید که زشت و احمق است و او هم با مشت به چانه‌ی شما بزند و شما را روانه‌ی بیمارستان کند، شما خودتان این وضعیت را به وجود آورده‌اید. این مثالی ساده و قابل درک است.

یک مثال دیگر هم هست که هضم آن مشکل‌تر است: تا پاسی از شب کار می‌کنید. خسته و کوفته به خانه می‌آیید. در حالت اغما شام می‌خورید و بعد جلوی تلویزیون می‌نشینید و بسکتبال تماشا می‌کنید. آن‌قدر خسته و عصبی

هستید که نمی‌توانید کار دیگری انجام دهید، کاری مثل بیرون رفتن و قدم زدن یا بازی با بچه‌ها. سال‌ها به همین منوال می‌گذرد. همسرتان از شما می‌خواهد که با او صحبت کنید، می‌گویید: «بعداً!» سه سال بعد وقتی به خانه برمی‌گردید، می‌بینید کسی در خانه نیست و فقط یادداشت همسرتان آنجاست که نوشته شما را ترک کرده و بچه‌ها را هم با خودش برده است. این یکی را هم خودتان به وجود آورده‌اید!

در مواقع دیگر، ما به راحتی اجازه می‌دهیم که این طور مسائل در اثر اقدام نکردن و عدم تمایل ما به انجام آنچه برای خلق و حفظ خواسته‌مان ضروری است، به وجود آید.

- ♦ وقتی بچه‌ها همه جا را به هم می‌ریزند و مرتب نمی‌کنند و شما تهدید خود را برای گرفتن امتیازات دنبال نمی‌کنید، نتیجه‌اش این است که حالا خانه‌تان شبیه ناحیه‌ای جنگلی شده است.
- ♦ وقتی اولین بار از همسرتان کتک خوردید و او را ترک نکردید یا از او نخواستید که همراه شما به مشاوره بیاید، نتیجه‌اش این است که او هنوز هم شما را کتک می‌زند.
- ♦ چون خیلی مشغله داشتید و در هیچ همایش هیجان‌انگیزی برای افزایش فروش شرکت نکردید، حالا شخص تازه‌کاری جایزه‌ی فروش سطح بالا را دریافت کرده است.
- ♦ فرصت نداشتید به خوبی به اتومبیلتان رسیدگی کنید و مواظب آن باشید، حالا با اتومبیل خراب و از کار افتاده‌تان کنار جاده نشسته‌اید.
- ♦ به مدرسه برنگشتید و ادامه‌ی تحصیل ندادید، حالا از پیشرفت کردن عقب مانده‌اید.

بدانید که در اینجا شما قربانی نیستید. شما بدون هیچ دخالتی کنار

ایستادید و اجازه دادید این اتفاق بیفتد. شما چیزی نگفتید، درخواستی نکردید، خواهشی نکردید، نه نگفتید، کار جدیدی را امتحان نکردید یا آن وضعیت را رها نکردید.

هشدارهای زرد رنگ

فقط مواظب باشید که اتفاقی برایتان نیفتد. درست مثل «اخطارهای زرد رنگ» در سریال تلویزیونی *پیشتازان فضا*، همیشه از قبل به شما اخطار می‌دهد. این اخطار به شکل علائم خبرچینی، جملاتی از طرف دیگران، انتقادی از جانب افراد دیگر، غریزه‌ی درونی یا شهود به شما می‌رسد و از خطری تهدیدکننده آگاهتان می‌کند و به شما فرصت می‌دهد از وقوع حادثه‌ای ناخواسته پیشگیری کنید.

شما همیشه در حال گرفتن اخطارهای زرد رنگ هستید. هشدارهای زرد بیرونی هم وجود دارد:

اولین چک ارباب رجوع برگشت خورد.
بر سر منشی‌اش داد زد.
مادرش به شما اخطار داد.
دوستانتان به شما گفتند.

همین‌طور هشدارهای زرد درونی هم وجود دارد:
وجود احساسی در معده‌تان.
اطلاع مختصری که داشتید.
همان فکر گذرا که ممکن است...
آن شهود و درک مستقیم.
همان ترسی که در شما به وجود آمد.
همان خوابی که شما را نیمه شب از خواب پراند.

یک زبان کلی هم داریم که ما را آگاه می‌کند:
سرنخ‌ها، اطلاعات مختصر و بدگمانی‌ها
دستنوشته‌های روی دیوار
احساس می‌کردم که...
می‌توانستم آمدن آن را از یک فرسنگی احساس کنم.
احساس باطنی‌ام به من گفت.

این علائم هشداردهنده به شما فرصت می‌دهد تا واکنش خود را در معادله‌ی واکنش + رویداد = نتیجه، تغییر دهید. هرچند بسیاری از مردم هشدارهای زرد را نادیده می‌گیرند چون توجه به آن‌ها مستلزم انجام کاری است که برایشان راحت نیست. زمانی که صرفاً احساس می‌کنید طرح پیشنهادی نتیجه نمی‌دهد، صحبت با کارکنان در جلسه راحت نیست. آسان نیست که به عده‌ای بگویید به آن‌ها اعتماد ندارید.

بنابراین تظاهر به ندیدن و ندانستن می‌کنید چون راحت‌تر، مناسب‌تر و بی‌زحمت‌تر است، باعث می‌شود از مواجه شدن با افراد اجتناب کنید، در آرامش بمانید و مجبور نباشید خطر کنید.

زندگی خیلی راحت‌تر می‌شود

از طرف دیگر، مردم موفق به درستی با حقایق روبرو می‌شوند. آن‌ها کارهایی را که راحت نیست انجام می‌دهند و گام‌هایی در جهت رسیدن به نتایج دلخواه برمی‌دارند. افراد موفق منتظر رخ دادن مصیبت نمی‌شوند که بعد از حادثه هم کسی یا چیزی دیگر را برای وقوع آن مقصر بشمارند.

وقتی به علائم و حوادثی که در حال رخ دادن هستند سریع و قاطعانه واکنش نشان دهید، زندگی خیلی راحت‌تر می‌شود. آن وقت شاهد نتایج بهتر هستید، هم در درون و هم بیرون از خود. گفتگوی درونی با خود، مثل «من احساس قربانی بودن می‌کنم، احساس می‌کنم از من سوء استفاده شده است. دیگر چیزی

برای من نتیجه نمی‌دهد»، با این جمله جایگزین می‌شود: «من احساس بزرگی می‌کنم. می‌توانم خودم را کنترل کنم، می‌توانم کاری کنم که اتفاق‌هایی بیفتد.»

نتایج بیرونی مثل «هیچ کس به مغازه‌ی ما نمی‌آید. ما اهداف سه ماهه‌ی خود را از دست دادیم. مردم شکایت می‌کنند که محصول جدید ما نتیجه نمی‌دهد»، به این شکل درمی‌آید: «ما پول بیشتری در بانک داریم، ما شعب فروش زیادی را رهبری می‌کنیم. محصول ما فوراً فروش می‌رود.»

ساده است

نکته‌ی آخر این است که این شما هستید که زندگی خود را خلق می‌کنید. زندگی فعلی‌تان حاصل همه‌ی افکار و اعمال گذشته‌ی شماست. شما مسئول افکار و احساسات فعلی خود هستید. شما مسئول گفتار و کردار خود هستید. شما مسئول مطالب و موضوعاتی هستید که به ذهن خود ارسال می‌کنید ـ کتاب‌ها و مجلاتی که می‌خوانید، برنامه‌های تلویزیونی و فیلم‌هایی که تماشا می‌کنید و مردمی که با آن‌ها سر و کار دارید. همه‌ی اعمال تحت کنترل شما هستند. برای اینکه موفق‌تر باشید، تنها کاری که باید بکنید این است طوری رفتار کنید که بیشتر آنچه را خواهان آن هستید به وجود آورید.

همین و بس. خیلی ساده.

ساده بودن نشانه‌ی آسان بودن نیست

هرچند این اصل ساده است، اجرای آن آسان نیست. نیاز به آگاهی متمرکز، نظم خاص و تمایل به آزمایش و خطر کردن دارد. باید بخواهید برای کسب نتایج موردنظر روی آنچه انجام می‌دهید تمرکز کنید. باید از خودتان، اقوام، دوستان، همکاران، مدیران، معلمان، مربیان و مشتریان خود در مورد بازخورد خود سؤال کنید. «آیا کاری که انجام می‌دهم نتیجه بخش است؟ آیا می‌توانم آن را بهتر انجام دهم؟ آیا کار بیشتری در آن زمینه هست که انجام نداده‌ام؟ آیا باید بعضی از کارهایی را که انجام می‌دهم متوقف کنم؟ به نظر شما چطور خودم را محدود کرده‌ام؟»

از پرسیدن هراسی به دل راه ندهید. بیشتر مردم از سؤال در مورد نحوه‌ی عملکرد خود می‌ترسند چون از آنچه قرار است بشنوند می‌ترسند. هیچ چیزی وجود ندارد که بخواهید از آن بترسید. حقیقت حقیقت است. اگر حقیقت را بدانید بهتر است. وقتی بدانید، می‌توانید در مورد آن کاری انجام دهید. شما نمی‌توانید زندگی، روابط، بازی یا عملکرد خود را بدون بازخورد بهبود بخشید.

کمی دست نگه دارید و توجه کنید. زندگی همیشه در مورد تأثیرات رفتارتان به شما هشدار می‌دهد. فقط کافی است کمی توجه کنید. اگر توپ گلف شما همیشه به سمت راست سُر می‌خورد، اگر فروش شما خوب نیست، اگر در دانشگاه نمرات C می‌گیرید، اگر بچه‌هایتان شما را دیوانه کرده‌اند، اگر بدن شما خسته و ضعیف است، اگر منزل شما در هم و برهم است یا اگر خوشحال نیستید، این‌ها همه بازخورد است؛ علائمی که به شما می‌گوید چیزی اشتباه است. زمان آن فرا رسیده تا به آنچه رخ می‌دهد توجه کنید.

از خودتان بپرسید: ***چطور اجازه می‌دهم این اتفاق بیفتد؟ کدام یک از کارهایی که انجام می‌دهم نتیجه‌بخش است تا مقدار آن را بیشتر کنم؟ (آیا باید بیشتر ورزش کنم، مراقبه کنم، کار را محول کنم، اعتماد کنم، گوش بدهم، سؤال کنم، به توپ چشم بدوزم، آگهی بدهم، بگویم دوستت دارم، میزان جذب کربوهیدرات بدنم را کنترل کنم؟)***

چه کاری را انجام می‌دهم که نتیجه نمی‌دهد؟ چه کاری را باید کمتر انجام دهم؟ (آیا زیاد حرف می‌زنم، زیاد تلویزیون نگاه می‌کنم، زیاد پول خرج می‌کنم، زیاد شکر می‌خورم، زیاد می‌نوشم، اغلب دیر می‌رسم، در مورد دیگران شایعات بی‌اساس پخش می‌کنم، دیگران را تحقیر می‌کنم؟)

چه کاری را انجام نمی‌دهم که لازم است سعی کنم آن را انجام بدهم تا نتیجه بدهد؟ (آیا لازم است بیشتر گوش بدهم، ورزش کنم، بیشتر بخوانم، آب بیشتری بنوشم، از دیگران کمک بخواهم، بیشتر بازاریابی کنم، مطالعه کنم، برنامه‌ریزی کنم، ارتباط برقرار کنم، کار را محول کنم، کار را پیگیری کنم، مربی استخدام کنم، داوطلب شوم، یا بیشتر تشکر و قدردانی کنم؟)

این کتاب پر از اصول و روش‌های ثابت شده‌ی موفقیت است که می‌توانید آن‌ها را فوراً در زندگی خود به کار ببرید. نباید زود در مورد آن‌ها قضاوت کنید. به آن‌ها ایمان داشته باشید و طوری رفتار کنید که انگار واقعی و درست هستند. آن‌ها را امتحان کنید. فقط بعد از آن است که از تأثیرشان در زندگی خود اطلاع پیدا می‌کنید. تا آن‌ها را امتحان نکنید، نمی‌دانید که نتیجه می‌دهند یا نه. فقط یک اشکال وجود دارد ـ هیچ کس دیگری نمی‌تواند آن را برای شما انجام دهد. فقط شما می‌توانید آن را انجام دهید.

اما این فرمولی ساده است ـ هر کاری را که نتیجه بخش است، بیشتر انجام دهید و هر کاری را که این طور نیست، کمتر انجام دهید و رفتارهای جدید را امتحان کنید تا ببینید نتایج بهتری می‌دهند یا نه.

توجه کنید... نتایج به شما دروغ نمی‌گویند

ساده‌ترین، سریع‌ترین و بهترین راه فهمیدن اینکه چه چیزی نتیجه می‌دهد و چه چیزی نتیجه نمی‌دهد، توجه به نتایجی است که در زمان حال به وجود می‌آورید. یا ثروتمند هستید یا نیستید. یا مورد احترام هستید یا نیستید. یا گلف‌باز ماهری هستید یا نیستید. یا وزن مطلوب دارید یا ندارید. یا شاد هستید یا غمگین. آنچه را می‌خواهید دارید یا ندارید. ساده است. نتایج که دروغ نمی‌گویند!

باید از عذر و بهانه دست بردارید و به مراحلی برسید که نتایج دلخواه خود را به دست آورید. اگر اضافه وزن یا رژیم غذایی دارید، همه‌ی دلایلی که برای خود دارید آن را تغییر نمی‌دهند. تنها چیزی که نتایج شما را تغییر خواهد داد، تغییر رفتار شماست. پیگیری بیشتر کنید، بیشتر آموزش دوره‌ی فروش ببینید، نحوه‌ی معرفی کالای خود را تغییر دهید، رژیم غذایی خود را عوض کنید، کالری کمتری مصرف کنید و بیشتر ورزش کنید. این‌ها مواردی هستند که تفاوت ایجاد خواهند کرد. اما اول از همه باید بخواهید به نتایجی که به وجود می‌آورید نگاه کنید. تنها نقطه‌ی آغازینی که نتیجه می‌دهد، واقعیت است.

بنابراین به این موارد توجه کنید. در زندگی خود به اطراف نگاه کنید و مردم را ببینید. آیا شما و آن‌ها شاد هستید؟ آیا تعادل، زیبایی، راحتی و آسایش وجود دارد؟ آیا روش شما کارایی دارد؟ آیا آنچه را می‌خواهید به دست می‌آورید؟ آیا ثروت خالص شما رو به افزایش است؟آیا نمرات شما رضایت‌بخش است؟ آیا سالم و متناسب هستید و هیچ دردی در اعضای بدن خود ندارید؟ آیا در همه‌ی زمینه‌های زندگی خود بهتر می‌شوید؟ اگر نه، پس لازم است اتفاقی بیفتد و این تنها شما هستید که آن را عملی می‌کنید.

خودتان را دست نیندازید. بدون تعارف با خودتان صادق باشید. فهرست خود را تهیه کنید.

اصل ۲

مشخص کنید چرا اینجا هستید

یاد بگیرید با سکوت درونی خود تماس برقرار کنید و بدانید که هر چیزی در زندگی معنا و هدفی دارد.

الیزابت کوبلر راس، روان‌پزشک و نویسنده‌ی اثر برجسته‌ی مرگ و مردن

من معتقدم که هر کدام از ما با داشتن هدفی در زندگی متولد می‌شویم. شاید، مهم‌ترین کار و اقدامی که افراد موفق انجام می‌دهند، تعیین، شناخت و گرامیداشت هدف است. آن‌ها زمانی را صرف این موضوع می‌کنند که بفهمند در اینجا چه می‌کنند و بعد آن را با خوش‌بینی و هیجان دنبال می‌کنند.

روی این کره‌ی خاکی چه کاری از پیش برده‌اید؟

مدت‌ها قبل متوجه شدم که روی این کره‌ی خاکی کاری برای انجام دارم. هدف اصلی زندگی‌ام را مشخص کردم: «زندگی درست.» کشف کردم که چگونه هیجان و قاطعیت را به هر فعالیتی که به عهده می‌گیرم تزریق کنم و یاد گرفتم که چگونه هدف می‌تواند جنبه‌ی شاد و تفریحی کامل کردن هر کاری را که انجام می‌دهم، تقویت کند.

حالا مایلم همان راز را برای شما فاش کنم.

می‌دانید، در زندگی بدون هدف، به آسانی مـی‌شود در سـفر زنـدگی از راه اصلی منحرف شد. سرگردان بودن و معلق بودن و کار کمی انجام دادن، آسان است.

اما وقتی هدفمند بودید، به نظر می‌رسد که هر چیزی در زندگی جایی دارد. «هدف داشتن» یعنی کاری را که دوست دارید و عاشق آن هستید انجام دهید و کاری را بکنید که به خوبی از عهده‌اش برمی‌آیید و برایتان اهمیت دارد. وقتی واقعاً هدف داشته باشید، مردم، منابع و فرصت‌های مورد نیاز به طور طبیعی به طرف شما جذب می‌شوند. منافع دنیا هم همین‌طور، زیرا شما مطابق با هدف واقعی زندگی‌تان عمل و رفتار می‌کنید و همه‌ی اعمالتان بـه طـور خـودکار بـه دیگران خدمت می‌کند.

نمونه‌ای از اظهاراتی شخصی در مورد اهداف زندگی

هدف زندگی من این است که به مردم الهام ببخشم و آن‌ها را تقویت کنم تا در راستای عالی‌ترین عشق و شادی و بالاترین رویاهای خود زندگی کنند. با جمع‌آوری و انتشار داستان‌های الهام‌بخش در کتاب سوپ جوجه *برای روح*، مردم را تشویق می‌کنم تا طبق بالاترین آرزوی خود زندگی کنند. «اصل سوم: تصمیم بگیرید چه می‌خواهید» را در مردم تقویت می‌کنم تا با نوشتن کتاب‌های خودیار، همچون کتاب *قدرت تمرکز* و *عامل علاءالدین* به رویاهای خود زندگی بخشند. همین طور دوره‌هایی برای دانش‌آموزان دبیرستان می‌گذارم و همایش‌هایی برای بزرگسالان برگزار می‌کنم تا در آن‌ها ابزار قدرتمند خلق زندگی آرمانی را معرفی کنم.

اینجا اظهارات بعضی از دوستانم در مورد هدف زندگی آورده شده است. مهم است توجه کنیم که همه‌ی آن‌ها با کامل کردن هدف زندگی خود به میلیونرهایی خودساخته تبدیل شده‌اند.

◆ الهام‌بخش انسان‌ها باشیم تا برای رسیدن به سرنوشت خود قدرتمند شوند.
رابرت آلن

- از طریق تجارت، هوشیاری بشریت را افزایش دهیم.

د. کوردوا

- از طریق شاد بودن، عاشق بودن، قدرتمند بودن و پراحساس بودن به خدا خدمت کنیم زیرا او شادی مطلق قابل دسترس برای ماست، بخصوص در لحظه‌ای که از نعمات و مواهب الهی به وجود می‌آییم و با خلوص نیت و عاشقانه به همه‌ی مخلوقات او خدمت می‌کنیم.

آنتونی رابینز

- دنیا را به مکانی بهتر از آنچه برای زندگی اسب‌ها و انسان‌ها یافتم، تبدیل کنیم.

مانتی رابرتز

- مردم را آموزش دهیم تا بر اساس بالاترین جرئت، هدف و شادی متکی بر خودشان در مقابل ترس، نیاز و اجبار زندگی کنند.

هاروا کر

ابتدا در مورد هدف مشخص و اصلی زندگی‌تان تصمیم بگیرید و بعد همه‌ی فعالیت‌های خود را حول محور آن سازماندهی کنید.

برایان تریسی

به محض اینکه هدف زندگی خود را بشناسید، می‌توانید همه‌ی فعالیت‌های خود را حول محور آن سازماندهی کنید. هر کاری می‌کنید باید تعبیری از هدف شما باشد. اگر فعالیتی با آن فرمول تطابق نداشت، برای مدتی در مورد آن کار نکنید.

دلیل هر کاری که انجام می‌دهید چیست؟

اگر هدف نداشته باشید، اهداف و برنامه‌های عملی‌تان شما را به تکامل نخواهد

رساند. نمی‌خواهید فقط به صرف اینکه نردبانی را به دیواری تکیه داده‌اید، از آن بالا بروید.

وقتی جولی لیپلی بچه بود، خیلی به حیوانات علاقه داشت. در نتیجه تنها حرفی که در طی دوران رشد خود می‌شنید، این جمله بود: «جولی، تو باید دام‌پزشک شوی. تو دام‌پزشک بزرگی می‌شوی. این همان کاری است که باید انجام دهی.» بنابراین وقتی او به دانشگاه دولتی اوهایو رفت، رشته‌ی زیست‌شناسی، کالبدشناسی و شیمی را انتخاب کرد تا دام‌پزشک شود. بورس روتاری به او اجازه داد تا سال آخر خود را در منچستر انگلستان به تحصیل بپردازد. دور از خانواده و دوستان، روزی خود را پشت میزش یافت در حالی که با کتاب‌های زیست‌شناسی احاطه شده بود. همین‌طور که از پنجره به منظره‌ی بیرون خیره شده بود، ناگهان این فکر به ذهنش آمد: *می‌دانی چیست؟ من خیلی بدبختم. چرا من این قدر بدبختم؟ دارم چه‌کار می‌کنم؟ نمی‌خواهم دام‌پزشک باشم!*

سپس جولی از خودش پرسید: *«کدام کار است که به قدری عاشق آن هستم که حاضرم مجانی انجامش دهم؟ دام‌پزشکی نیست. این راستِ کار من نیست.»* بعد همه‌ی کارهایی راکه در طول عمرش انجام داده بود، در نظر آورد و فکر کرد کدام یک بیش از همه او را شاد می‌کرد، و بعد به ذهنش خطور کرد ـ همه‌ی کنفرانس‌های رهبری که او داوطلبانه در آن شرکت کرده بود و همین طور دوره‌های آموزشی ارتباطات و رهبری که به عنوان رشته‌های انتخابی در ایالت اوهایو گذرانده بود. *چطور توانستم این قدر بی‌توجه باشم؟ الان سال چهارم هستم و تازه الان فهمیدم که مسیر اشتباهی آمدم و کاری که انجام می‌دهم درست نیست. اما در تمام اوقات این کار در مقابل من قرار داشته. تا الان هیچ وقت فرصت نداشتم در مورد آن چیزی بدانم.*

جولی شناور در نگرش جدیدش، بقیه‌ی سال را به گذراندن دوره‌هایی در زمینه‌ی ارتباطات و عملکرد رسانه‌ای گذراند. وقتی به ایالت اوهایو برگشت، توانست دولت آنجا را متقاعد کند که به او اجازه دهد برنامه‌ی خود را در مورد «مطالعات رهبری» اجرا کند و در حالی که دو سال دیگر مانده بود تا

فارغ‌التحصیل شود، مقام مشاور مدیریت ارشد در آموزش رهبری و توسعه‌ی پنتاگون را به دست آورد. در مسابقه‌ی دختر شایسته‌ی ویرجینیای امریکا هم اول شد، که به او اجازه داد قسمت اعظم سال ۲۰۰۲ را صرف سخنرانی برای کودکان ویرجینیا کند و جدیداً هم او به عنوان الگو و مشاور انجمن جوانان شناخته شده است که به بچه‌ها یاد می‌دهد چگونه الگوهای بهتری برای یکدیگر باشند. به هر حال جولی فقط ۲۶ سال دارد، و این نشان می‌دهد که مشخص بودن هدف ممکن است چه تأثیری در زندگی شما داشته باشد.

خبر خوب این است که مجبور نیستید یک سال را در خارج از کشور باشید تا از فشارهای روزانه‌ی زندگی دور شوید و بتوانید بفهمید برای چه کاری ساخته شده‌اید. می‌توانید به سادگی انجام دو تمرین ساده را کامل کنید تا به شما در مشخص کردن هدفتان کمک کند.

شادی شما سیستم هدایت درونی شما است

وظیفه‌ی روح این است که به آرزوهای خود وفادار باشد. باید خود را تسلیم شور و شوق اصلی‌تان کنید.

دام ربه کا وست، نویسنده

شما با یک سیستم هدایت درونی متولد شده‌اید که از روی میزان شادی و رضایتی که احساس می‌کنید، به شما می‌گوید هدف دارید یا نه. هرآنچه بیشترین شادی را به شما هدیه می‌کند، در راستای هدف شما قرار دارد. برای اینکه برای خودتان هدف تعیین کنید، فهرستی از مواقعی که بیشترین شادی و سرزندگی را حس کرده‌اید، تهیه کنید. عناصر مشترک این تجارب چه هستند؟ آیا می‌توانید با انجام کارهایی که برایتان فرح‌بخش است، امرار معاش کنید؟

پت ویلیام معاون ارشد تیم جادویی بسکتبال اورلاندو است. او سی‌وشش کتاب نوشته است و سخنرانی حرفه‌ای است. وقتی از او در مورد بزرگ‌ترین راز موفقیتش سؤال کردم، جواب داد: «تا جوان هستید مشخص کنید که از انجام چه کاری بیشترین لذت را می‌برید و آن را دوست دارید، سپس زندگی خود را طبق

چگونگی امرار معاش از آن کار برنامه‌ریزی کنید.» برای پت جونز، ورزش بیسبال از همه خاص‌تر بود. وقتی پدرش برای اولین بار او را به تماشای مسابقه‌ی بیسبال در فیلادلفیا برد، او عاشق آن بازی شد. پت فهمید دلش می‌خواهد در رشته‌ای ورزشی حرفه‌ای شود. او تمام لحظاتش را به آن بازی اختصاص داد. کارت‌های بیسبال جمع‌آوری کرد، ورزش کرد و موضوعاتی در زمینه‌ی ورزشی برای روزنامه‌ی مدرسه نوشت.

پت به مرحله‌ای رسید که در دفتر تیم فیلیس فیلادلفیا شغلی برای خود به دست آورد و بعد با اعضای تیم بسکتبال همکاری کرد. وقتی اتحادیه‌ی ملی بسکتبال امتیاز توسعه‌ی تیم را به اورلاندو اهدا کرد، پت آنجا بود و این مبارزه را رهبری می‌کرد. حالا او در ۶۰ سالگی، از ۴۰ سال انجام کاری که عاشقش بود، لذت برده و از هر دقیقه‌ی آن بهره جسته است. وقتی در مورد چیزی یا موضوعی که بیشترین شادی را برای شما به ارمغان می‌آورد اطلاع داشته باشید، نگرش عمده‌ای به هدف خود خواهید داشت.

تمرین دوم ساده اما روشی قدرتمند برای بیان هدف زندگی‌تان جهت هدایت رفتار شماست. حالا وقتی را اختصاص دهید تا تمرین زیر را کامل کنید.

تمرین مشخص کردن هدف زندگی

۱- دو تا از ویژگی‌های منحصر به فرد خود را نام ببرید، مثل خوش‌بینی و خلاقیت.

. . . .

. . . .

۲- وقتی با دیگران ارتباط برقرار می‌کنید، دوست دارید کدام ویژگی‌ها را از جانب آن‌ها دریافت کنید. دو نمونه از آن‌ها را نام ببرید، مثل حمایت کردن و الهام.

. . . .

. . . .

۳- همین الان فرض کنید که دنیا کامل است. این دنیا شبیه چیست؟ هر کس چطوری با کسی دیگر ارتباط برقرار می‌کند؟ احساس او شبیه چیست؟ پاسخ خود را در مورد نگرش‌تان به دنیا و احساس‌تان را در مورد آن به صورت جمله‌ای به زمان حال بنویسید که وضعیت نهایی را توصیف کند. به خاطر داشته باشید که دنیای کامل مکانی شاد است.

. . . .

. . . .

. . . .

۴- پاسخ‌های سه سؤال بالا را به صورت یک بند با هم ترکیب کنید و به صورت یک جمله درآورید.

. . . .

. . . .

. . . .

روی هدف خود پایدار بمانید

وقتی هدف زندگی خود را مشخص و آن را مکتوب کردید، هر روز آن را بخوانید، مخصوصاً صبح‌ها. اگر اهل هنر هستید یا شدیداً سرشتی بصری دارید، شاید بخواهید نماد یا عکسی که نشان‌دهنده‌ی هدف زندگی شما باشد بکشید و آن را در جایی که هر روز بتوانید ببینیدش، آویزان کنید. روی درِ یخچال، روی میز تحریر، نزدیک تخت‌خواب. این کار باعث می‌شود بر هدفتان متمرکز باشید.

همین‌طور که فصل‌های بعدی را مطالعه می‌کنید، اهداف و رویاهای خود را مشخص کنید و مطمئن شوید که آن‌ها شما را به هدفتان می‌رسانند.

روش دیگر تعیین هدف اختصاص دادن زمانی به استراحت در سکوت است ـ زمانی برای مراقبه. (اصل ۴۷، درون خود را کاوش کنید). بعد از اینکه آرام گرفتید و وارد حالت عمیق دوست داشتن خود و آرامش کامل شدید، از خودتان بپرسید: «هدفم از زندگی چیست؟» یا «نقش منحصر به فرد من در این جهان

چیست؟» اجازه دهید پاسخ آن به راحتی برایتان پدیدار شود. بگذارید تا جایی که تصور می‌کنید گسترده باشد. لازم نیست کلماتی که بیان می‌کنید شاعرانه باشند، مهم این است کلماتی که به شما الهام می‌شوند، چگونه احساس شما را تغییر دهند.

اصل ۳

تصمیم بگیرید که چه می‌خواهید

اولین گام گریزناپذیر برای کسب آنچه در زندگی می‌خواهید، این است که تصمیم بگیرید چه می‌خواهید.

بن استاین، هنرپیشه و نویسنده

وقتی تصمیم گرفتید چرا اینجا هستید، باید تصمیم بگیرید می‌خواهید چه کنید، چه باشید و چه داشته باشید. می‌خواهید چه کاری انجام دهید؟ می‌خواهید چه تجربه‌ای داشته باشید؟ و می‌خواهید صاحب چه چیزهایی شوید؟ در سفر از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید باشید، باید تصمیم بگیرید که کجا می‌خواهید باشید. به عبارت دیگر، موفقیت برای شما به چه چیزی شبیه است؟

یکی از دلایل اصلی که چرا اکثر مردم به آنچه می‌خواهند نمی‌رسند این است که اصلاً تصمیم نگرفته‌اند چه می‌خواهند و آرزوهای خود را به صورت شفاف و با ذکر جزئیات کامل مشخص نکرده‌اند.

برنامه‌ریزی در اوائل کودکی اغلب مسیر خواسته‌های شما را تعیین می‌کند

در درون هریک از ما بذرهای کوچکی به نام «شما» وجود دارد که همان شمایی

است که می‌خواهید در آینده به آن تبدیل شوید. متأسفانه، ممکن است این بذر را در واکنش به والدین، معلمان، مربیان و دیگر افراد بزرگسال که الگوی شما در زمان رشد بودند، دفن کرده باشید.

مثل بچه‌ای که دقیقاً می‌داند چه می‌خواهد شروع کنید. شما می‌دانستید چه موقع گرسنه‌اید. غذایی را که دوست نداشتید تف می‌کردید و مشتاقانه غذایی را که دوست داشتید، می‌خوردید. در بیان نیازها و خواسته‌های خود هیچ مشکلی نداشتید. به راحتی با صدای بلند گریه می‌کردید ـ بدون هیچ‌گونه پنهانکاری یا منعی ـ تا زمانی که به خواسته‌ی خود می‌رسیدید. هر آنچه برای تغذیه، تغییر و تبدیل، نگه داشتن و جنبش به آن نیاز داشتید، در درون خود داشتید. وقتی بزرگ‌تر شدید، به اطراف خود خزیدید و به سمت آنچه بیشتر علاقه‌ی شما را به خود جلب می‌کرد، تمایل پیدا کردید. می‌دانستید چه می‌خواهید و مستقیم و بدون ترس به طرف آن می‌رفتید.

پس چه اتفاقی افتاد؟

جایی در طول مسیر زندگی، کسی گفت...

به آن دست نزن!
از آنجا بیا کنار!
دست‌هایت را از روی آن بردار.
دوست داشته باشی یا نه، باید غذایت را تا آخر بخوری!
احساس واقعی تو این نیست.
خواسته‌ی واقعی تو آن نیست.
باید از خودت خجالت بکشی.
دیگر گریه نکن. مثل بچه‌ها نباش.

وقتی بزرگ‌تر شدید، شنیدید...

هر چیزی را که بخواهی نمی‌توانی به سادگی داشته باشی صرفاً چون آن را می‌خواهی.

پول علف خرس نیست.
نمی‌توانی جز خودت به فکر دیگران هم باشی؟!
این قدر خودخواه نباش!
این کاری را که داری انجام می‌دهی رها کن و این کاری را که من به تو می‌گویم انجام بده!

با رویاهای کسی دیگر زندگی نکنید

بعد از سال‌ها تحمل این‌گونه تحریم‌ها، بیشتر ما بالاخره ارتباط خود را با نیازهای بدن و خواسته‌ها و تمایلات قلبی‌مان از دست می‌دهیم و تا حدودی در این موضوع غرق می‌شویم که ببینیم دیگران از ما چه می‌خواهند تا برایشان انجام دهیم. یاد می‌گیریم که برای کسب تأیید دیگران طبق میل و خواسته‌ی آن‌ها رفتار کنیم. در نتیجه، حالا یک خروار کار هست که نمی‌خواهیم بکنیم ولی در عوض افراد زیادی هستند که آن‌ها را خشنود می‌کنیم:

- در رشته‌ی پزشکی درس می‌خوانیم چون خواسته‌ی پدر این بوده است.
- ازدواج می‌کنیم تا مادرمان را خوشحال کنیم.
- به جای دنبال کردن کار رویایی خودمان در رشته‌ی هنری، یک «شغل درست و حسابی» می‌گیریم.
- به جای اینکه یک سال مرخصی بگیریم و اروپا را بگردیم، مستقیم وارد دانشگاه می‌شویم.

برای اینکه عاقل به نظر برسیم، در مورد خواسته‌های خود سست و بی‌اعتنا می‌شویم. تعجبی ندارد وقتی از نوجوانان ۱۳-۱۴ ساله می‌پرسیم می‌خواهند چه کنند یا چه کاره شوند، صادقانه جواب می‌دهند: «نمی‌دانم.» لایه‌های «باید» و «بایست» و «بهتر است که این کار را بکنی»، روی هم انباشته شده و روی خواسته‌ی واقعی آن‌ها را پوشانده است.

بنابراین چگونه در مورد خود و خواسته‌های واقعی‌تان مدعی می‌شوید؟

چگـونه بـدون تـرس، خـجالت یـا مـمنوعیت، بـه خـواسـته‌های واقـعی خـود برمی‌گردید؟ چگونه دوباره با احساس واقعی خودتان ارتباط برقرار می‌کنید؟

در هر موقعیتی با افتخار کردن بـه مـوضوعاتی کـه بـرایـتان ارجـح است، از کوچک‌ترین سطح شروع کنید. هر قدر هم کوچک یا بـزرگ هسـتند، آن‌هـا را دست‌کم نگیرید. ممکن است آن‌ها برای شخص دیگری بـی‌ربط و بـی‌اهـمیت باشند، اما برای شما این طور نیستند.

دیگر چیزی کمتر از خواسته‌ی واقعی خود نخواهید

اگر می‌خواهید مجدداً قدرت خود را بـه دست آوریـد و بـه آنـچه واقـعاً در زنـدگی می‌خواهید دست یابید، دیگر نباید بگویید: «نمی‌دانم؛ اهمیت نمی‌دهم؛ برایم مهم نیست.» - یا جمله‌ی مورد علاقه‌ی جوانان: «*هرچه بادا باد.*» وقـتی در وضـعیت انتخاب کردن قرار می‌گیرید، هر قدر هم کوچک یا جزئی بود، طوری رفتار کنید که گویی اولویت و برتری دارد. از خودتان بپرسید: ***اگر می‌دانستم، چه می‌شد؟ اگر اهمیت می‌دادم، کدام را ترجیح می‌دادم؟ اگر مهم بود، چه کار می‌کردم؟***

اینکه در مورد خواسته‌های خـود شـفاف نـباشید و نـیازها و خـواسـته‌های دیگران را مهم‌تر از نیازهای خود بدانید، صرفاً بنابر عـادت است. مـی‌توانـید بـا تمرین، عادت مخالف این عادت را به وجود آورید.

دفترچه یادداشت زردرنگ

سال‌ها قبل، در کارگاه آموزشی مربوط به عزت‌نفس که مجری آن شری کـارتر اسکات نویسنده‌ی کتاب *اگر زندگی بازی است، این‌ها قوانین آن هستند*، شرکـت کردم. وقتی در ساعات آغازین صبح هر بیست‌ودو نفر مـا وارد سـالن آمـوزش شدیم، ما را راهنمایی کردند تا روی یکی از صندلی‌هایی که رو به جلوی اتـاق چیده شده بود، بنشینیم. روی هر صندلی یک دفـترچه‌ی سـیمی قـرار داشت. بعضی از آن‌ها آبی، بعضی زرد و تعدادی هم قرمز بود. دفترچه‌ی روی صـندلی من زرد بود. با خودم گفتم: *از رنگ زرد متنفرم. ای کاش مال من آبی بود.*

سپس شری چیزی گفت که برای همیشه کل زندگی مرا متحول کرد: «اگر رنگ دفترچه‌ی خود را دوست ندارید، آن را با دفترچه‌ی کسی دیگر عوض کنید و رنگی را که می‌خواهید انتخاب کنید و بردارید. در زندگی هر چیزی را دقیقاً همان‌طور که بخواهید به دست می‌آورید.»

عجب، چه مفهوم اساسی و ریشه داری! بیست سال بود که این طور فکر نکرده بودم. برایم جا افتاده بود که من به هر آنچه بخواهم نمی‌رسم.

بنابراین به شخصی که سمت راستم ایستاده بود رو کردم و گفتم: «دفترچه‌ی آبی‌ات را با دفترچه‌ی زرد من عوض می‌کنی؟»

او پاسخ داد: «اشکالی ندارد. من روشنی و درخشندگی این رنگ را دوست دارم. به حال و هوای من می‌خورد.»

حالا دفترچه‌ی من آبی است. موفقیت خیلی بزرگی نبود، اما شروعی بود تا بابت حق به دنیا آمدنم برای داشتن آنچه می‌خواهم مدعی شوم. از آن موقع به بعد، موارد مورد نیازم را ناچیز نشمردم و قابل اقدام دانستم. به آگاهی خود از آنچه می‌خواستم دست یافتم. آن روز نقطه‌ی عطفی در زندگی من بود. آغاز مجاز دانستن خودم برای شناخت خواسته‌ها و آرزوها و اقدام به روشی قدرتمند برای کسب آن‌ها.

فهرست «من می‌خواهم» تهیه کنید

یکی از ساده‌ترین راه‌های مشخص کردن اینکه واقعاً چه می‌خواهید، تهیه‌ی فهرستی است از سی کاری که می‌خواهید انجام دهید، سی تا چیزی که می‌خواهید داشته باشید و سی عنوانی که می‌خواهید قبل از مرگ داشته باشید. این بهترین راه به چرخش درآوردن توپ است.

روش قدرتمند دیگر برای کشف خواسته‌های خودتان این است که از دوستتان بخواهید در تهیه‌ی فهرست «من می‌خواهم» به شما کمک کنند. دوستتان را مجبور کنید تا پانزده دقیقه به طور مداوم از شما بپرسد «چه می‌خواهی؟ چه می‌خواهی؟» و بعد پاسخ‌های شما را یادداشت کند. متوجه

خواهید شد که خواسته‌های اول زیاد عمیق نیستند. در حقیقت اکثر مردم صدای خودشان را می‌شنوند که می‌گویند: «من یک مرسدس می‌خواهم. خانه‌ی بزرگی در آن سوی آب‌ها می‌خواهم.» و الی آخر. به هر حال در آخر تمرین پانزده دقیقه‌ای، خود واقعی شما شروع به صحبت می‌کند: «می‌خواهم مردم دوستم داشته باشند. می‌خواهم احساس خودم را ابراز کنم. می‌خواهم متفاوت باشم. می‌خواهم احساس قدرت کنم...» خواسته‌هایی که بیان درست ارزش‌های درونی شما هستند.

آیا نگرانی در مورد امرار معاش شما را نگران می‌کند؟

آنچه بیشتر مردم را از بیان خواسته‌ی واقعی‌شان بازمی‌دارد این است که گمان نمی‌کنند بتوانند با انجام کاری که عاشق آن هستند امرار معاش کنند و پول در بیاورند.

ممکن است بگویید: «دوست دارم بیرون بروم و با مردم صحبت کنم.»

خوب، اپرا وینفری از راه بیرون رفتن و صحبت کردن با مردم پول درمی‌آورد. و دوستم دایان براوز که راهنمای بین‌المللی تور است، با صحبت کردن با مردم، آن هم در هیجان‌انگیزترین مکان‌های دنیا امرار معاش می‌کند.

تایگر وود دوست دارد گلف بازی کند. الن دی گنرز دوست دارد مردم را بخنداند. خواهرم دوست دارد جواهر طراحی کند و به مسائل و مشکلات نوجوانان بپردازد. دونالد ترامپ ساختمان‌سازی و خرید و فروش خانه را دوست دارد. من دوست دارم آنچه را می‌دانم با دیگران در میان بگذارم و این کار را از طریق نوشتن کتاب، اجرای سخنرانی و برگزاری کارگاه آموزشی انجام می‌دهم. با انجام کاری که به آن علاقه‌مند هستید، می‌توانید امرار معاش کنید.

فهرستی از بیست کاری که دوست دارید انجام دهید تهیه کنید و بعد روش‌هایی را که می‌توانید با انجام بعضی از این کارها درآمد کسب کنید، در نظر بیاورید. اگر عاشق ورزش هستید، می‌توانید به ورزش بپردازید، گزارشگر یا عکاس ورزشی باشید یا در قسمت مدیریت به عنوان نماینده یا در دفتر تیم حرفه‌ای به عنوان مدیر کار کنید. می‌توانید مربی، مدیر یا پیشاهنگ باشید.

می‌توانید اخبارگو، متصدی دوربین یا نویسنده‌ی مقالات ورزشی و سیاسی مربوط به حقوق بین‌الملل باشید. روش‌های زیادی برای کسب درآمد در هر زمینه‌ای که دوست دارید، وجود دارد.

حالا فقط تصمیم بگیرید که دوست دارید چه کاری انجام دهید و در فصل‌های بعدی کتاب به شما نشان خواهم داد چگونه موفق شوید و از آن پول درآورید.

رویای زندگی آرمانی خود را مشخص کنید

موضوع این کتاب چگونگی رسیدن از وضعیت فعلی به موقعیت دلخواه است. برای انجام این کار باید دو چیز را بدانید ـ اینکه کجا هستید و به کجا می‌خواهید برسید. رویای شما توصیف کاملی از جایگاه یا موقعیتی است که می‌خواهید به دست آورید. به طور کامل مقصد شما را توصیف می‌کند و می‌گوید به چه شبیه است و چه احساسی نسبت به آن دارید. برای خلق زندگی موفق و متعادل، لازم است رویای شما در هفت زمینه‌ی زیر کامل باشد: کار و حرفه، امور مالی، وقت آزاد و تفریح، سلامت و تناسب، روابط، اهداف شخصی و شرکت در جامعه‌ی بزرگ‌تر.

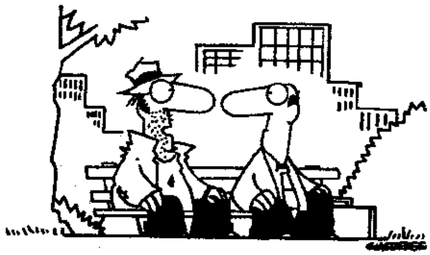
در این مرحله از سفر، لازم نیست دقیقاً بدانید چگونه به آنجا می‌رسید. تنها مسئله‌ی مهم این است که بدانید جایگاه یا مرحله‌ای که می‌خواهید به آن برسید، کجاست و چگونه است. اگر به طور واضح بدانید که چیست، چگونگی آن خودش مشخص می‌شود.

سیستم درونی تعیین موقعیت جهانی

روند حرکت از جایی که هستید و رسیدن به هدفی که می‌خواهید، همانند استفاده از سیستم ناوبری (کشتیرانی) با استفاده از فناوری GPS (سیستم تعیین موقعیت جهانی) در اتومبیل‌های مدل جدید است. برای اینکه این سیستم عمل کند، اول لازم است بدانید کجا هستید و به کجا می‌خواهید برسید. سیستم ناوبری با استفاده از کامپیوتر صفحه‌ای که علائم را از سه ماهواره دریافت می‌دارد، مشخص می‌کند که در کجا قرار دارید و موقعیت دقیق شما را محاسبه

می‌کند. وقتی مقصد خود را تایپ کنید، سیستم ناوبری دور کاملی را برای شما طراحی می‌کند. تنها کاری که باید بکنید این است که از این دستورها پیروی کنید.

موفقیت در زندگی هم به همین نحو نتیجه می‌دهد. تنها کاری که باید انجام دهید این است که با مشخص کردن رویای خود بدانید می‌خواهید به کجا برسید، هدف خود را از طریق جملات مثبت تعیین‌کننده‌ی هدف ثابت کنید، تصویرسازی ذهنی انجام دهید و به سمت هدف درست حرکت کنید. GPS درونی راه شما را در ادامه‌ی حرکت به سمت جلو باز می‌کند. به عبارت دیگر، وقتی رویای خود را مشخص کردید و روی آن متمرکز شدید (که بعداً روش‌های انجام این کار را به شما خواهم آموخت)، گام‌های دقیق در طول مسیر بر شما آشکار خواهد شد. وقتی دانستید که دقیقاً چه می‌خواهید و ذهن خود را مدام روی آن متمرکز کردید، چگونگی ادامه‌ی راه به شما نشان داده خواهد شد ـ گاهی فقط وقتی به آن نیاز داشته باشید رخ خواهد نمود.



«من ورای خودسرانه‌ترین رویاهایم ثروتمند هستم!
متاسفانه رویاهای من هرگز خیلی خودسرانه نبود.»

کسانی به اوج می‌رسند که رویاهای بزرگ‌تری دارند

اکثر ما را این خطر تهدید می‌کند که فکر می‌کنیم اگر هدف ما خیلی بزرگ باشد به آن نمی‌رسیم، ولی اگر هدف ما خیلی کوچک باشد به آن می‌رسیم.

میشل آنجلو

می‌خواهم تشویقتان کنم که به هیچ عنوان رویای خود را محدود نکنید. بگذارید به همان عظمتی که هست باقی بماند. وقتی با دیو لینیجر، رئیس بزرگ‌ترین

شرکت ایالتی امریکا مصاحبه کردم، به من گفت: «همیشه رویای بزرگ داشته باش. رویاهای بزرگ مردم بزرگ را به خود جذب می‌کند.» چند وقت پیش ژنرال وسلی کلارک به من گفت: «برای خلق رویای بزرگ بیشتر از خلق رویای کوچک به انرژی نیاز نداریم.» تجربه به من ثابت کرده یکی از تفاوت‌های موجود بین افراد موفق و بقیه‌ی مردم دنیا این است که آن‌ها به راحتی رویاهای بزرگ‌تری برای خود در نظر می‌گیرند. جان. اف. کندی آرزوی قدم گذاشتن انسان روی کره‌ی ماه را در سر داشت. مارتین لوترکینگ رویای داشتن کشوری بدون تعصب و بی‌عدالتی در سر داشت. بیل گیتس رویای دنیایی را در سر داشت که در آن همه‌ی خانه‌ها کامپیوتر متصل به اینترنت داشته باشند. باکمینستر فولر رویای دنیایی را در سر داشت که در آن همه به نیروی الکتریکی دسترسی داشته باشند.

این افراد موفق از دریچه‌ای متفاوت به دنیا می‌نگرند ـ به عنوان مکانی که ممکن است اتفاقاتی شگفت‌انگیز در آن بیفتد، جایی که امکانش هست زندگی بیلیون‌ها انسان در آن بهتر شود، جایی که فناوری جدید ممکن است روش زندگی ما را تغییر دهد و جایی که منابع دنیا را می‌توان برای کسب سود بیشتر دوجانبه افزایش داد. آن‌ها بر این باورند که هیچ چیز غیرممکن نیست، و بر این باورند که خودشان در خلق آن بی‌تأثیر نیستند.

وقتی من و مارک ویکتور هنسن کتاب *سوپ جوجه برای روح* را منتشر کردیم، کتابی که ما آن را «رویای سال ۲۰۲۰» می‌نامیم، فروش یک میلیارد جلد از این کتاب موفقیت بزرگی بود و تا سال ۲۰۲۰، پانصد میلیون دلار اعانه از طریق عشریه‌ای که از سود این کتاب پرداخت می‌کنیم، جمع‌آوری خواهد شد. ما کاملاً به کاری که می‌خواستیم انجام دهیم اشراف داشتیم و می‌دانستیم چه می‌خواهیم بکنیم.

اگر انتخاب‌های خود را به آنچه ممکن و منطقی به نظر می‌رسد محدود کنید، خود را از خواسته‌ی واقعی‌تان دور کرده‌اید و آنچه باقی می‌ماند، فقط سازش و مصالحه است.

رابرت فریتز

نویسنده‌ی کتاب *مسیری با کمترین مقاومت*

اجازه ندهید دیگران با حرف‌های خود شما را از رؤیاهایتان دور کنند

کسانی هستند که سعی می‌کنند با حرف‌هایشان شما را از رؤیایتان دور کنند. آن‌ها به شما می‌گویند که دیوانه هستید و آن کار امکان‌پذیر نیست. کسانی هستند که به شما می‌خندند و سعی می‌کنند شما را هم‌سطح خودشان بکنند. دوستم مونتی رابرتز، نویسنده‌ی کتاب *مردی که به اسب‌ها گوش می‌دهد*، این مردم را دزدان رویا می‌نامد. به حرف آن‌ها گوش ندهید.

وقتی مونتی در دبیرستان بود، معلمش به عنوان تکلیف از بچه‌های کلاس خواست در مورد کاری که در بزرگسالی می‌خواهند انجام دهند، انشا بنویسند. مونتی نوشت که می‌خواهد پرورشگاه گله اسب دویست هکتاری داشته باشد و در آنجا مسابقه‌ی اسب‌دوانی برگزار کند. معلمش نمره‌ی F به او داد و گفت این نمره نشان‌دهنده‌ی این است که رؤیای او غیرواقعی است و پسرکی که در اتاقک پشت کامیون زندگی می‌کند، آن‌قدر پول ندارد که بتواند مرتع دام‌پروری بخرد، وسایل پرورش اسب تهیه کند و حقوق لازم را برای اداره کردن آن بپردازد. وقتی او به مونتی پیشنهاد کرد انشای دیگری بنویسد تا نمره‌ی بهتری بگیرد، مونتی به او گفت: «شما نمره‌ی F را نگه دارید، من هم رویایم را.»

امروز مونتی در مزرعه‌ی صدوپنجاه‌وچهار هکتاری خود در کالیفرنیا اسب‌های مسابقه‌ای نژاد اصیل توروبرد را پرورش می‌دهد و به صدها مربی اسب به روشی انسان دوستانه آموزش می‌دهد تا به او بپیوندند و اسب‌ها را آموزش دهند.

تمرین رویاپردازی

آینده‌ی خود را از روی آینده خلق کنید، نه از روی گذشته.

ورنر ارهارد

تمرین زیر برای کمک به مشخص کردن رویای شما طراحی شده است. هر چند می‌توانید تنها با فکر کردن در مورد پاسخ‌ها و نوشتن آن‌ها آن را به صورت

تمرین ذهنی انجام دهید، می‌خواهم عمیق‌تر به این کار بپردازید. اگر این کار را بکنید، پاسخ‌های عمیق‌تری خواهید یافت که بهتر نتیجه می‌دهد.

با گوش دادن به موسیقی آرام‌بخش و نشستن در محیطی آرام که کسی حواس شما را پرت نکند شروع کنید. بعد چشمانتان را ببندید و از ذهن نیمه هوشیار خود بخواهید که تصویری از زندگی آرمانی مورد علاقه‌تان به شما بدهد. زندگی دلخواه شما در هر یک از موارد زیر به چه شکل خواهد بود:

۱- ابتدا در زمینه‌ی مالی زندگی خود متمرکز شوید. درآمد سالیانه‌ی شما چقدر است؟ پول نقد شما چقدر است؟ چقدر پس‌انداز و سرمایه‌گذاری دارید؟ ارزش درآمد خالص شما چیست؟
بعد... خانه‌ی شما چه شکلی است؟ در کجا قرار دارد؟ آیا منظره‌ای دارد؟ حیاط و چشم‌انداز آن چگونه است؟ آیا استخر دارد؟ آیا اصطبل برای نگهداری اسب دارد؟ دیوارهای آن چه رنگی است؟ اثاثیه و مبلمان آن چه شکلی است؟ آیا تابلوهای نقاشی از دیوارها آویزان است؟ چه شکلی هستند؟ در خانه قدم بزنید و همه‌ی جزئیات آن را به خاطر بسپارید.
در این مرحله، نگران چگونه به دست آوردن آن خانه نباشید. خود را با گفتن جمله‌ی «من نمی‌توانم در مالیبو زندگی کنم چون پول کافی ندارم»، ناراحت نکنید. به محض اینکه این تصویر را به چشم ذهن خود بدهید، ذهن شما خودش مشکل «نداشتن پول کافی» را حل می‌کند.
بعد، نوع اتومبیلی را که سوار می‌شوید و هر دارایی مهم دیگری را که وضعیت مالی شما آن را تهیه کرده است، مجسم کنید.
۲- بعد، کار یا حرفه‌ی آرمانی خود را تجسم کنید، کجا کار می‌کنید؟ چه کار می‌کنید؟ با چه کسی همکار هستید؟ مشتریان یا مراجعان شما چه نوع افرادی هستند؟ حقوق شما چقدر است؟ آیا صاحب تجارت خود هستید؟
۳- سپس، روی وقت آزاد و زمان تفریح خود متمرکز شوید. در مدتی که به عنوان وقت آزاد برای خود مشخص کرده‌اید، با خانواده و دوستانتان چه کار می‌کنید؟ به دنبال چه سرگرمی‌هایی هستید؟ تعطیلات خود را چگونه

سپری می‌کنید؟ برای اینکه سرگرم شوید و به شما خوش بگذرد، چه می‌کنید؟

۴- سپس، تصویر آرمانی شما در مورد بدن و سلامت جسمانی‌تان چیست؟ آیا به یک از بیماری‌ها مبتلا نیستید؟ چه مدت زنده می‌مانید؟ آیا آزاد و رها هستید و در طول روز در حالت وجد و خوشی به سر می‌برید؟ آیا پر از سرزندگی و شادابی هستید؟ آیا قوی هستید و قابلیت تطابق با محیط را دارید؟ آیا ورزش می‌کنید، غذای خوب می‌خورید و زیاد آب می‌نوشید؟

۵- سپس به دنبال آرزوی خود در مورد روابط آرمانی با خانواده و دوستانتان باشید. رابطه‌ی شما با خانواده‌تان چطور است؟ دوستان شما چه کسانی هستند؟ کیفیت روابط شما با دوستانتان چطور است؟ احساس شما در مورد این روابط چیست؟ آیا این روابط دوست‌داشتنی، حمایت‌کننده و قدرت‌بخش هستند؟ وقتی با هم هستید چه نوع کارهایی انجام می‌دهید؟

۶- در مورد زندگی خصوصی چه؟ آیا خود را می‌بینید که به مدرسه برگشته‌اید. آموزش می‌بینید، در کارگاه‌های آموزشی شرکت می‌کنید، برای ضررهای گذشته‌ی خود به دنبال راه چاره می‌گردید یا از لحاظ روحی رشد می‌کنید؟ آیا مراقبه می‌کنید؟ دوست دارید نواختن موسیقی را یاد بگیرید یا زندگی‌نامه‌ی خود را بنویسید؟ می‌خواهید در دو ماراتون شرکت کنید یا در یک کلاس هنری ثبت نام کنید؟ دوست دارید به کشورهای دیگر سفر کنید؟

۷- در آخر، روی جامعه و اجتماعی که در آن زندگی می‌کنید متمرکز شوید، جامعه‌ای که انتخابش کرده‌اید. وقتی به طور کامل اداره می‌شود، چه شکلی است؟ چه نوع فعالیت‌های اجتماعی در آن صورت می‌گیرد؟ در مورد کار قابل اهدای شما چه؟ برای کمک به دیگران و ایجاد تفاوت در زندگی خود چه اقدامی کرده‌اید؟ چقدر در این فعالیت‌ها شرکت می‌کنید؟ به چه کسانی کمک می‌کنید؟

همین‌طور که ادامه می‌دهید، می‌توانید پاسخ‌های خود را بنویسید، یا می‌توانید ابتدا کل تمرین را انجام دهید، سپس چشمانتان را باز کنید و پاسخ‌ها

را بنویسید. در هر صورت، مطمئن شوید که وقتی تمرین را کامل کردید، همه‌ی موارد را به صورت مکتوب درآورده‌اید.

هر روز این رویای مکتوب را مرور کنید. این کار ذهن هشیار و نیمه هشیار شما را روی رؤیاهایتان متمرکز نگه می‌دارد و وقتی اصول و ابزار این کتاب را به کار می‌گیرید، همه‌ی جوانب رویای خود را تقویت خواهید کرد.

برای دستیابی به حداکثر تأثیر، دیگران را در رؤیای خود سهیم کنید

وقتی نوشتن رؤیای خود راتمام کردید، آن را با دوستان خوبی که مثبت هستند و شما می‌توانید به آن‌ها اعتماد کنید و مورد حمایت آنان قرار گیرید، در میان بگذارید. ممکن است از این واهمه داشته باشید که دوستتان تصور کند رؤیای شما خیلی غریب و دور از دسترس، غیرممکن، آرمان‌گرایانه، غیرواقعی و مادی است. اغلب همه‌ی مردم وقتی می‌خواهند رویای خود را به دیگران بگویند، این افکار و احساسات را دارند. اما حقیقت این است که بیشتر مردم در اعماق قلب خود همان چیزهایی را می‌خواهند که شما می‌خواهید. همه وضع مالی خوب را دوست دارند، همه خواهان خانه‌ی راحت، کاری پرمعنا که لذت‌بخش باشد، سلامت کافی، وقت برای انجام کارهای مورد علاقه، روابط خوب با خانواده و دوستان، و فرصت برای ایجاد تفاوت در دنیا هستند. اما تعدادکمی از ما به راحتی آن را می‌پذیریم.

متوجه خواهید شد وقتی رؤیای خود را با دیگران در میان می‌گذارید، عده‌ای از مردم می‌خواهند در عملی کردن آن به شما کمک کنند. دیگران دوستان و منابعی را که می‌توانند به شما کمک کنند، به شما معرفی می‌کنند. شما هم متوجه می‌شوید هر بار که رؤیای خود را با دیگران در میان می‌گذارید، آن رؤیا واضح‌تر، واقعی‌تر و قابل دسترس‌تر می‌شود. از همه مهم‌تر، هر بار که رویای خود را با دیگران در میان می‌گذارید، ذهن نیمه هشیار خود را تقویت می‌کنید که می‌توانید آن را به دست آورید.

اصل ۴

باور کنید که امکان‌پذیر است

مشکل شماره‌ی یک که امروز مردم امریکا را از برنده شدن بازمی‌دارد، باور نداشتن خودشان است.

آرتور. ال. ویلیامز

بنیان‌گذار شرکت بیمه‌ی اِ. ال. ویلیامز

یک بار ناپلئون هیل گفت: «هر آنچه را ذهن بتواند درک و باور کند، می‌تواند آن را به دست آورد.» در حقیقت، ذهن وسیله بسیار قدرتمندی است و می‌تواند هر چیزی را که می‌خواهید به شما بدهد. اما باید باور کنید که آنچه خواهان آن هستید، امکان‌پذیر است.

هرچه انتظارش را داشته باشید، همان را به دست می‌آورید

دانشمندان بر این باور بودند که انسان‌ها به اطلاعاتی که از خارج به ذهن آن‌ها جریان می‌یابد پاسخ می‌دهند. اما امروز آنان پی برده‌اند که ما به آنچه مغز انتظار دارد بعداً رخ دهد پاسخ می‌دهیم و این کار را بر اساس تجارب قبلی خود می‌کنیم.

مثلاً پزشکان تگزاس در مورد تأثیر جراحی زانو به صورت آرتروسکوپی مطالعه کردند ـ بیماران را با زانوهای مجروح و پاره در یکی از سه مرحله‌ی

جراحی رها می‌کردند: خراش دادن مفصل زانو، شستشوی مفصل یا انجام ندادن هیچ کاری روی آن.

در طی عمل جراحی ظاهری، پزشکان زانوی بیمار را بی‌حس می‌کردند و سه شکاف در زانو ایجاد می‌کردند، به طوری که بتوانند ابزار جراحی خود را در آن فرو کنند و بعد وانمود می‌کردند که دارند عمل می‌کنند. دو سال بعد از عمل جراحی، بیمارانی که تحت عمل جراحی ظاهری قرار گرفته بودند، همان قدر رهایی از درد را گزارش دادند که کسانی که واقعاً عمل شده بودند. مغز آنان پذیرفته بود که عمل جراحی، زانو را درمان می‌کند و بهتر شده بودند.

چرا مغز این طور کار می‌کند؟ یکی از متخصصان اعصاب و روان که نظریه‌ی پذیرش را مطالعه کرده است می‌گوید به همین دلیل است که ما کل زندگی خود را صرف شرطی شدن می‌کنیم. در طول کل زندگی و رویدادهایی که در آن رخ می‌دهد، در واقع مغز یاد می‌گیرد که بعداً منتظر پذیرش چه چیزی باشد ـ چه عاقبت به همان طریق اتفاق بیفتد یا نه. و چون مغز ما انتظار دارد اتفاقی به روشی خاص بیفتد، اغلب دقیقاً آنچه را پیش‌بینی می‌کنیم به دست می‌آوریم.

به همین علت خیلی مهم است که انتظاراتی مثبت در ذهن خود داشته باشید. وقتی انتظارات قدیمی و منفی خود را با انتظارات جدید و مثبت جایگزین می‌کنید، باورتان می‌شود که آنچه می‌خواهید عملی و امکان‌پذیر است ـ مغز شما واقعاً انجام کار و اجرای آنچه را برایتان امکان‌پذیر است، به عهده می‌گیرد. بهتر از آن، مغز شما واقعاً انتظار دارد همان نتیجه را به دست آورد.

آنچه را باور کنید، به دست می‌آورید

می‌توانید هر چه می‌خواهید بشوید، اگر فقط از سر ایمان باور داشته باشید و طبق ایمان خود رفتار کنید، چون ذهن هر آنچه را بتواند درک و باور کند، می‌تواند به دست آورد.

ناپلئون هیل

نویسنده‌ی *فکر کن و ثروتمند شو*

وقتی فیلادفیا فیلیس ـ پدرخواننده‌ی افسانه‌ای کشور تیم مک گراو ـ ویلی ویلسون را بر آن داشت تا عنوان جهانی فیلیس را در سال ۱۹۸۰ کسب کند، نمایش تصویر ابدی او را بالای تپه ثبت کردند، تصویری که تعدادی از مردم می‌دانستند دقیقاً همان‌طور که مک‌گراو آن را برنامه‌ریزی کرده بود، اجرا خواهد شد.

وقتی یک روز بعد از ظهر فرصت پیدا کردم تا تاگ را در نیویورک ملاقات کنم، از او در مورد تجربه‌اش در روی آن تپه سؤال کردم.

او گفت: «انگار قبلاً هزار بار آنجا بوده‌ام. وقتی بچه بودم، هر روز ذهنم را آماده‌ی این اتفاق می‌کردم و بالاخره آن روز فرا رسید که رویایم به واقعیت بپیوندد.»

شهرت مک گراو به عنوان متفکر مثبت‌گرا، از ۷ سال پیش در طی فصل رقابت قهرمانی لیگ ملی نیویورک متز در سال ۱۹۷۳ شروع شده بود، زمانی که تاگ این عبارت را در طی یکی از جلسات تیم بیان کرد: «هر آنچه را باور کنید، به دست می‌آورید.» تیم متز در آخرین مکان در تقسیم‌بندی ماه اوت، برنده‌ی جایزه‌ی لیگ ملی شد و به بازی هفتم از سری بازی‌های جهانی رسید، که در نهایت بازی را به تیم اوکلند واگذار کرد.

نمونه‌ی دیگر خوش‌بینی همیشگی او در مورد نگرش «باور کنی، به دست می‌آوری»، زمانی بود که وی برای لیگی کوچک سخنرانی می‌کرد و در آن سخنرانی گفت: «بچه‌ها باید بیسبال را در ذهن خود تمرین کنند. این مهارتی است که اغلب در لیگ‌های کوچک زیاد به چشم نمی‌آید.» و سپس لبخندی گیرا بر لبانش نقش بست.

خودتان را باور کنید و به دنبال آن بروید

دیر یا زود کسانی برنده می‌شوند که تصور می‌کنند می‌توانند برنده شوند.

ریچارد باخ

نویسنده‌ی *جاناتان، مرغ دریایی*

تیم فریس خودش را باور داشت. در حقیقت آن قدر به توانایی‌هایش مطمئن بود که درست بعد از شش هفته آشنایی با این ورزش عنوان ملی مشت و لگدزنی سان شو را به خود اختصاص داد.

تیم به عنوان تازه‌کار وکاپیتان تیم جودو در پرینستون، همیشه رویای برنده شدن عنوان ملی را در سر داشت. او به شدت کار کرده بود. در ورزش مورد علاقه‌اش خوب بود، اما صدمات مکرر در طی فصول پی در پی همواره او را از رویایش دور می‌کرد.

بنابراین وقتی روزی دوستی او را تلفنی به تماشای مبارزات قهرمانی مشت و لگدزنی چینی که خودش هم در آن شرک داشت دعوت کرد، تیم فوراً تصمیم گرفت در آن رقابت به او بپیوندد.

چون او قبلاً در هیچ نوع رقابت ضربتی شرکت نکرده بود، به مرکز مشت‌زنی امریکا زنگ زد و در مورد محل بهترین مربیان سؤال کرد. سپس به شهر ترنتون، نیوجرسی سفر کرد تا از مربیان بوکسی که مدال طلا گرفته بودند، روش‌های لازم را یاد بگیرد. بعد از روزی چهار ساعت تمرین سخت در رینگ، وقت بیشتری را هم در اتاق کاهش وزن می‌گذراند. مربیان تیم برای جبران کمبود وقت او در ورزش، بیشتر روی تقویت نقاط قوتش متمرکز بودند، نه برطرف کردن نقاط ضعف او. هدف تیم صرفاً این نبود که رقابت کند. او می‌خواست برنده شود.

وقتی بالاخره روز مسابقه فرا رسید، تیم سه مبارز بسیار قوی را قبل از دور نهایی شکست داد. همان‌طور که پیش‌بینی کرده بود چه باید بکند تا در مسابقه‌ی نهایی برنده شود، چشمانش را بست و شکست حریفان خود را در دور اول مجسم کرد.

بعداً تیم به من گفت که بیشتر مردم شکست می‌خورند نه به این دلیل که مهارت یا تمایلی برای رسیدن به هدف خود ندارند، بلکه به سادگی چون باور ندارند می‌توانند به آن برسند. تیم باور کرد و برنده شد.

خیلی مفید است که کسی دیگر قبل از خودتان شما را باور داشته باشد

وقتی روبن گونزالس ۲۰ ساله در مرکز آموزش المپیک امریکا در کنار دریاچه‌ی

بلاسید نیویورک حاضر شد، کارت ویزیت تاجری هوستونی که به رویای المپیک او اعتقاد داشت، در جیبش بود. روبن به آنجا رفته بود تا ورزش لوژ را یاد بگیرد، ورزشی که از هر ده نفر طرفدار آن، نه نفرشان بعد از اولین دوره از آن دست می‌کشند و رهایش می‌کنند. اغلب هر کسی که در این مسابقه شرکت می‌کند، قبل از اینکه به سرعت صدوپنجاه کیلومتر در ساعت مسلط شود، بیش از یک استخوانش می‌شکند. مسیر این مسابقه مسافت طولانی پایین تپه است که تمام طول آن از یخ و بتن ساخته شده است. اما رویا، شور و شوق و تعهد روبن به تسلیم نشدن و حمایت دوستش کریگ، او را به هوستون برگرداند.

وقتی روبن بعد از اولین روز آموزش به اتاقش برگشت، به کریگ تلفن کرد: کریگ، این مزخرف است! پهلوی من آسیب دیده. گمان می‌کنم پایم شکسته. همین. من برمی‌گردم سر بازی فوتبال خودم!»

کریگ حرف او را قطع کرد. «روبن، برو جلوی آیینه!»

«چه کار کنم؟»

«گفتم برو جلوی آیینه!»

روبن بلند شد، سیم تلفن را کشید و تا جلوی آیینه‌ی قدی رفت.

«حالا بعد از من تکرار کن: مهم نیست چقدر بد است، و چقدر بد می‌شود، من می‌خواهم آن را انجام بدهم!»

وقتی روبن در آیینه به خودش خیره شد، احساس کرد آدم احمقی است. بنابراین با حالتی که بیشترین حالت سستی و بی‌حالی از آن هویدا بود، گفت: «مهم نیست چقدر بد است، و چقدر بد می‌شود، من می‌خواهم آن را انجام بدهم!»

«بس است! درست بگو. تو مرد المپیک هستی! این همان چیزی است که همیشه در موردش صحبت می‌کردی! می‌خواهی آن را انجام بدهی یا نه؟»

روبن کم‌کم جدی شد. «مهم نیست چقدر بد است و چقدر بد می‌شود، من می‌خواهم آن را انجام بدهم!»

«دوباره!»

«مهم نیست چقدر بد است و چقدر بد می‌شود، من می‌خواهم آن را انجام بدهم!»

و دوباره و دوباره و دوباره.

روبن حدوداً پنج بار آن را تکرار کرد و به خودش گفت: *هی، چه احساس خوبی! من کمی راست‌تر ایستاده‌ام.* برای بار دهم آن را تکرار کرد، به هوا پرید و فریاد زد: «اهمیتی نمی‌دهم چه اتفاقی می‌افتد. می‌خواهم آن را انجام بدهم. می‌توانم دو تا پاهایم را هم بشکنم. استخوان‌های پاشنه‌ام را هم. برمی‌گردم و آن را انجام می‌دهم. می‌خواهم آن را انجام دهم. من مرد المپیک خواهم شد!»

وقتی با خودتان چشم در چشم می‌شوید و با قدرت به خودتان می‌گویید که می‌خواهید چه بکنید، اتفاقات شگفت‌انگیزی برای اعتماد به نفس شما می‌افتد. رویای شما هر چه هست، در آیینه به خودتان نگاه کنید و اعلام کنید که واقعاً می‌خواهید آن را به دست آورید. مهم نیست بهای آن چقدر است.

روبن گونزالس آن جمله را بر زبان آورد و همان زندگی‌اش را متحول کرد. او به رقابت در سه بازی زمستانی جداگانه در لوژ ادامه داد ـ کالگاری در ۱۹۸۸، آلبرت ویل در ۱۹۹۲ و سالت لیک سیتی در ۲۰۰۲، و الان او برای المپیک زمستانی ۲۰۰۶ تورینو تمرین می‌کند و آموزش می‌بیند، جایی که در ۴۳ سالگی با ورزشکارانی که سنشان نصف سن اوست، رقابت می‌کند.

اصل ۵

خودتان را باور کنید

شما حاصل تصادف نیستید. به صورت انبوه تولید نشده‌اید. محصول خط تولید کلی نیستید. به طور دقیق برنامه‌ریزی شده‌اید و نیروی ویژه‌ای به شما اهدا شده و خدای صنعت‌گر عاشقانه شما را روی زمین قرار داده است.

مکس لوکادو

نویسنده

اگر می‌خواهید در خلق زندگی رویایی‌تان موفق باشید، باید باور کنید که توانایی و صلاحیت آن را دارید کاری کنید که آن اتفاق بیفتد. باید باور کنید دارای ویژگی‌های درستی هستید که می‌توانید آن را درست انجام دهید. باید خودتان را باور داشته باشید. چه آن را عزت‌نفس بخوانید یا اعتماد به نفس، یا اطمینان به خود، این باور عمیق شماست که توانایی‌ها، منابع درونی، هوش و مهارت‌هایی را برای خلق نتایج دلخواهتان به کار می‌گیرد.

باور داشتن خود، یک نگرش است

باور کردن خود، یک انتخاب است. این نگرشی است که آن را به مرور زمان گسترش می‌دهید. درست است که اگر والدین حمایتگر و مثبتی داشته باشید به

شما کمک می‌کند، اما حقیقت این است که بیشتر ما توسط والدینی کمال‌گرا تربیت شده‌ایم که ناخواسته همه‌ی باورهای محدودکننده و شرایطی منفی را که خود با آن‌ها بزرگ شده‌اند، به ما منتقل کرده‌اند.

اما یادتان نرود که گذشته گذشته است. مقصر شمردن آن‌ها بابت سطح اعتماد به نفس فعلی‌تان فایده‌ای ندارد. حالا مسئولیت شما این است که بار مسئولیت درک و برداشت از خودتان و باورهایتان را به عهده بگیرید. باید انتخاب کنید که باور کنید می‌توانید کاری را که در ذهن دارید انجام دهید، حالا هرچه می‌خواهد باشد ـ چون در حقیقت شما می‌توانید. ممکن است همین به شما کمک کند که بدانید آخرین تحقیقات در مورد مغز نشان می‌دهد وقتی گفتگوی درونی خودتان به اندازه‌ی کافی مثبت باشد و تصویرسازی ذهنی مثبت همراه با آموزش کافی، تمرین و استفاده از مربی باشد، همه می‌توانند یاد بگیرند که هر کاری را انجام دهند.

تقریباً بیشتر صدها انسان بسیار موفقی که برای نوشتن این کتاب و کتاب‌های دیگر با آنان مصاحبه کردم، به من گفتند: «من در زمینه‌ی کاری خودم خیلی باهوش نبودم، اما این باور را انتخاب کردم که هر چیزی ممکن است. شدیدتر از دیگران مطالعه، تمرین و کار کردم و به همین علت به جایی رسیدم که الان در آن قرار دارم.»

اگر تکزان ۲۰ ساله می‌تواند لوژ را ادامه دهد و ورزشکار المپیک شود، کسی که از دانشگاه اخراج شده می‌تواند بیلیونر شود و دانش‌آموزی که سه سال رفوزه شده بود، می‌تواند نویسنده‌ی کتابی پرفروش و تولیدکننده‌ی برنامه تلویزیونی شود، پس شما هم می‌توانید هر کاری را که دوست دارید انجام دهید، اگر فقط باور کنید که امکان‌پذیر است.

اگر فرض را به نفع خودتان بگیرید و طوری رفتار کنید که امکان‌پذیر است، کارهایی را انجام خواهید داد که برای رسیدن به آن نتیجه ضروری و لازم هستند. اگر باور کنید که شدنی نیست، آنچه را لازم است انجام نخواهید داد و به نتیجه نمی‌رسید. این به پیشگویی خود کرده تبدیل می‌شود.

این به خودتان بستگی دارد که چه چیزی را باور کنید

استیفن. جی. کانل در کلاس اول، چهارم و دهم مردود شد. نمی‌توانست مثل دیگر بچه‌های کلاس مطالب درسی را بخواند و بفهمد. موقع امتحان پنج ساعت با مادرش درس می‌خواند و آخرش هم رد می‌شد. وقتی از دوستش که نمره‌ی عالی گرفته بود پرسید چه مدت برای این امتحان مطالعه کرده است، او جواب داد: «مطالعه نکردم.» استیفن نتیجه گرفت که خودش صرفاً باهوش نیست.

او به من گفت: «ولی تصمیم گرفتم، طبق خواسته و میل خودم، که آن را از ذهنم بیرون کنم. دیگر درباره‌اش فکر نکردم. در عوض انرژی‌ام را روی موضوعی که در آن خوب بودم متمرکز کردم و آن فوتبال بود. اگر در فوتبال برتری نداشتم، نمی‌دانم تا الان چه بلایی سرم آمده بود. من عزت نفس خودم را از بازی‌های ورزشی گرفتم.»

بعداً او توانست این باور خود را نسبت به خودش به حرفه‌اش منتقل کند. حرفه‌ی او نوشتن فیلم‌نامه برای تلویزیون بود. در نهایت او استودیوی تولید خود را به وجود آورد، که در آنجا بیش از سیصدوپنجاه فیلم‌نامه را برای سی‌وهشت برنامه‌ی مختلف خلق و تولید کرد، شامل: *تیم الف*، *کارآگاه راکفورد*، *بارتا*، *خیابان بیست‌ویک*، *مرتد*، و *دزدان ابریشم*. او در اوج حرفه‌اش در استودیو، نام ۲۰۰۰ نفر را در فهرست حقوق بگیرانش داشت. و اگر این کافی نیست، بعد از اینکه استودیوی خود را فروخت، یازده رمان پرفروش دیگر هم به رشته‌ی تحریر درآورد.

استیفن اولین نمونه‌ی این حقیقت است که آنچه از همه مهم‌تر است این است که چگونه در برابر اتفاقاتی که زندگی پیش‌روی ما قرار می‌دهد، واکنش نشان دهیم.

> *من به دنبال تعداد زیادی از انسان‌هایی هستم که ظرفیت نامحدودی دارند ولی نمی‌دانند چه کاری را نمی‌توان انجام داد.*
>
> هنری فورد

دیگر نگویید «من نمی‌توانم»

قدرتمندترین نیروی خنثی‌کننده‌ی روان بشر عبارت «من نمی‌توانم» است.

رئیس مؤسسه‌ی آموزشی پل شیله

اگر می‌خواهید موفق باشید، باید عبارت «من نمی‌توانم» و همه‌ی جملات مشابه آن را فراموش کنید، جملاتی نظیر «ای کاش می‌توانستم.» عبارت «من نمی‌توانم» در واقع قدرت شما را سلب می‌کند. وقتی آن را بیان می‌کنید، شما را ضعیف می‌کند. من در همایش‌هایم از روشی به نام تشریح حرکات بدنی برای آزمایش قدرت ماهیچه‌ای مردم در زمان ادای عبارت‌های مختلف استفاده می‌کنم. از آن‌ها می‌خواهم تا بازوی چپ خود را به پهلوی خود بگذارند و من با دست چپم آن را به پایین فشار می‌دهم تا ببینم قدرت عادی آن‌ها چقدر است. سپس از آن‌ها می‌خواهم کاری را که گمان می‌کنند نمی‌توانند انجام دهند، انتخاب کنند. مثل: *من نمی‌توانم پیانو بزنم*، و این جمله را با صدای بلند ادا کنند. سپس از آن‌ها می‌خواهم بگویید: «من می‌توانم آن کار را انجام دهم»، و بازوی آن‌ها قوی‌تر می‌شود.

مغز شما برای حل هر نوع مشکل و رسیدن به هر هدفی که به آن می‌دهید، طراحی شده است. کلماتی که در موردشان فکر می‌کنید و به طور واقعی آن‌ها را به زبان می‌آورید، بر بدن شما تأثیر می‌گذارند. ما آن را در کودکان نوپا می‌بینیم. وقتی کودکی نوپا بودید، هیچ چیز جلودار شما نبود. تصور می‌کردید می‌توانید از هر جایی بالا بروید. هیچ مانعی آن قدر بزرگ نبود که نتوانید بر آن غلبه کنید. اما کم‌کم احساس شکست‌ناپذیری تحت تأثیر سوءاستفاده‌های جسمی و احساسی اقوام، خانواده، دوستان و معلمان از شما رخت بربست، تا زمانی که دیگر باور نکردید که می‌توانید.

شما باید مسئولیت حذف عبارت «من نمی‌توانم» را از واژگان خود به عهده بگیرید. در دهه‌ی هشتاد در همایش آنتونی رابینز شرکت کردم، که در آن یاد گرفتم روی آتش راه بروم. وقتی شروع می‌کنیم، همه می‌ترسیم که مبادا نتوانیم

این کار را انجام دهیم، نکند کف پاهایمان بسوزد. به عنوان بخشی از آن همایش، تونی از ما خواست تا دیگر مواردی را که عبارت «من نمی‌توانم» را در مورد آن‌ها به کار می‌بریم، بنویسیم ـ *من نمی‌توانم یک شغل حسابی پیدا کنم، نمی‌توانم میلیونر شوم، نمی‌توانم همسر خوبی پیدا کنم* ـ و بعد همه را در آتش انداختیم و به شعله‌های آتشی که آن‌ها را می‌سوزاند، نگاه کردیم. دو ساعت بعد، سیصدوپنجاه نفر از ما بدون اینکه بسوزیم، روی زغال‌های گداخته و سوزان راه رفتیم. آن شب همه یاد گرفتیم درست همان‌طور که اگر باور کنیم نمی‌توانیم روی زغال‌های داغ راه برویم و نسوزیم دروغ است، هر باور محدودکننده‌ی دیگر هم در مورد توانایی‌های ما دروغ خواهد بود.

زندگی خود را با این باور که نمی‌توانید، هدر ندهید

در سال ۱۹۷۷ در تالاهاس فلوریدا، لورا شولتز که در آن زمان ۶۳ ساله بود، عقب یک بیوک را از روی زمین بلند کرد تا دست نوه‌اش را از زیر آن بیرون بیاورد. قبل از آن زمان، هیچ چیزی سنگین‌تر از کیسه‌ی بیست و دو سه کیلویی غذای حیوانات خانگی را بلند نکرده بود.

دکتر چارلز کارفیلد، نویسنده‌ی کتاب *عملکرد عالی و عاملان عالی*، بعد از اینکه ماجرای او را در روزنامه خواند، با او مصاحبه کرد. وقتی به خانه‌اش رفت، لورا شولتز از هر گونه صحبت در مورد آنچه خودش آن را «رویداد» می‌نامید، امتناع ورزید. دائم از چارلی می‌خواست که صبحانه بخورد و به مادربزرگش زنگ بزند، که او هم این کار را کرد.

بالاخره چارلز موفق شد او را وادار کند تا در مورد «رویداد» صحبت کند. او گفت دوست ندارد در مورد آن فکر کند چون باورهایش را درباره‌ی آنچه می‌تواند و آنچه نمی‌تواند در مورد کاری ممکن انجام دهد، به چالش می‌طلبد. او گفت: «اگر زمانی که خیال می‌کردم نمی‌توانم این کار را انجام دهم، توانستم انجامش بدهم، در مورد بقیه‌ی زندگی‌ام چه بگویم؟ آیا آن را هدر نداده‌ام؟»

چارلی لورا را متقاعد کرد که زندگی هنوز تمام نشده و او هنوز هم می‌تواند هر

کاری دلش می‌خواهد انجام دهد. چارلی از او پرسید دلش می‌خواهد چه کار کند و نسبت به چه کاری شور و شوق دارد. او گفت که همیشه عاشق صخره‌ها بوده و دلش می‌خواسته زمین‌شناسی بخواند، اما والدینش آن قدر پول نداشتند که هم‌زمان او و برادرش را به دانشگاه بفرستند، بنابراین فقط برادرش به دانشگاه رفته بوده است.

لورا شولتز در ۶۳ سالگی، با راهنمایی چارلی تصمیم گرفت به مدرسه برگردد و زمین‌شناسی بخواند. بالاخره مدرک تحصیلی خود را در آن زمینه گرفت و در دانشکده‌ی محلی به تدریس مشغول شد.

منتظر نشوید ۶۳ ساله شوید و بعد تصمیم بگیرید که می‌توانید هر کاری دلتان می‌خواهد انجام دهید. سال‌های عمر خود را هدر ندهید. تصمیم بگیرید که شما قابلیت و توانایی انجام هر کاری را که می‌خواهید دارید و از همین الان شروع به تلاش در جهت به دست آوردن آن کنید.

همه‌ی این‌ها در مورد نگرش است

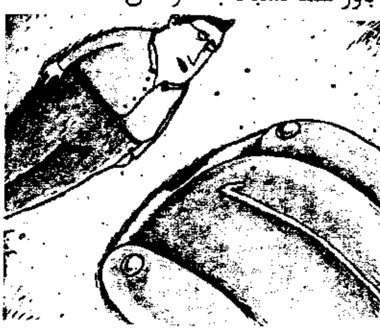
وقتی تای کوب، بازیکن بزرگ بیسبال ۷۰ ساله شد، گزارشگری از او پرسید: «اگر این روزها بازی می‌کردی، خیال می‌کنی به چند تا توپ ضربه می‌زدی؟»

کوب که در طول عمرش به طور متوسط به سیصدوبیست‌وهفت توپ ضربه زده بود، گفت: «حدود دویست‌ونود، شاید هم سیصد تا!»

گزارشگر گفت: «این به علت سفر، بازی‌های شبانه، چمن‌های مصنوعی و طرز جدید پرتاب توپ است که لغزشی است، نه؟»

کوب گفت: «نه، برای این است که من ۷۰ ساله هستم.»

حالا، این است باور شما نسبت به خودتان!



تصور نکنید که به مدرک دانشگاهی نیاز دارید

در اینجا آمار دیگری وجود دارد که نشان می‌دهد باور به خود مهم‌تر از دانش، آموزش یا مدرسه رفتن است: بیست درصد از میلیونرهای امریکا هرگز به دانشگاه و مدرسه نرفته‌اند و از هر ۲۲۲ امریکایی که در سال ۲۰۰۳ در فهرست بیلیونرها بوده‌اند، بیست‌ویک نفرشان حتی دیپلم هم نداشته‌اند، دو نفرشان هم اصلاً دبیرستان را تمام نکرده‌اند! بنابراین اگرچه تحصیلات و آموزش و تعهد به آموزش و یادگیری در تمام عمر برای موفقیت ضروری است، مدرک رسمی تحصیلی الزام و ضرورت اصلی به شمار نمی‌آید. این مسئله حتی در مورد دنیای فناوری سطح بالای اینترنت هم صدق می‌کند. لاری الیسون از دانشگاه ایلی نویز اخراج شده بود و در این زمان که این کتاب را می‌نویسم، دارایی‌اش هجده میلیارد دلار است. و بیل گیتس از دانشگاه هاروارد اخراج شده بود و بعداً شرکت میکروسافت را تأسیس کرد. امروز او یکی از ثروتمندترین مردان دنیا با دارایی خالص ۴۶ میلیارد دلار به شمار می‌آید.

حتی دیک چنی معاون رئیس جمهور هم از دانشگاه اخراج شده بوده است. وقتی متوجه می‌شوید که معاون رئیس جمهور، ثروتمندترین مرد امریکا و بسیاری از هنرپیشه‌های بیست میلیون دلاری و بسیاری از معروف‌ترین موسیقیدانان و ورزشکاران، همه از دانشگاه یا مدرسه اخراج شده بودند، می‌بینید شما هم می‌توانید از هر جایی که هستید شروع کنید و زندگی موفقی برای خود بسازید.

به شما ربطی ندارد دیگران در موردتان چه فکری می‌کنند

وقتی کسی شما را باور ندارد، شما باید خودتان را باور کنید.
همین شما را برنده می‌کند.

ونوس ویلیامز
قهرمان حرفه‌ای تنیس و برنده‌ی مدال طلای المپیک

اگر واداشتن دیگران به باور کردن ما و رؤیایمان برای موفقیت لازم بود، بیشتر ما

هرگز هیچ کاری نمی‌کردیم. لازم است تصمیمات خود را در مورد آنچه می‌خواهید، طبق اهداف و خواسته‌های خود پایه‌ریزی کنید. به اهداف، خواسته‌ها، نظریات و قضاوت‌های والدین، همسر، بچه‌ها و همکاران توجه نکنید. نگران تفکر دیگران در مورد خودتان نباشید و به ندای قلب خودتان پاسخ دهید.

من قانون ۶۰/۴۰/۱۸ دکتر دانیال آمن را دوست دارم. وقتی ۱۸ ساله هستید، نگران تفکر دیگران در مورد خودتان هستید. وقتی ۴۰ ساله می‌شوید اهمیتی نمی‌دهید که دیگران در مورد شما چه فکری می‌کنند و وقتی ۶۰ ساله می‌شوید، پی می‌برید که اصلاً هیچ کس در مورد شما فکر نمی‌کرده است.

تعجب می‌کنید، نه؟ بیشتر مواقع هیچ کس اصلاً در مورد شما فکر نمی‌کرده است! مردم به قدری سرگرم نگرانی‌های زندگی خود هستند که به یاد شما هم نمی‌افتند و اگر هم به یادتان بیفتند، نگران این هستند که شما درباره‌شان چه فکری می‌کنید. تصورش را بکنید ـ همه‌ی وقتی را که برای نگران شدن در مورد اینکه دیگر مردم درباره‌ی عقاید، اهداف، لباس، مو و خانه‌ی شما چه فکری می‌کنند هدر می‌دهید، بهتر است صرف تفکر و اندیشیدن در مورد انجام کارهایی کنید که شما را به اهدافتان می‌رساند.

اصل ۶

خوش‌بین باشید

همیشه مخالف بدبینی بودم. طوری رفتار می‌کردم که گویی همه بخشی از طرح افزایش سعادت و کامیابی من هستند.

استن دیل
نویسنده‌ی کتاب *تخیلات می‌توانند شما را آزاد کنند*،
و بنیان‌گذار مؤسسه‌ی آگاهی بشر

یک بار دبلیو کلمنت استون، یکی از اولین مشاورانم را به عنوان فردی خوش‌بین توصیف کردند. او به جای اینکه بر این باور باشد که دنیا برای ضرر رساندن به او طراحی شده، اعتقاد داشت دنیا به منظور انجام کارهای خوب برای او برنامه‌ریزی شده است. به جای اینکه به هر مشکل یا چالشی با دید منفی نگاه کند، نگاه می‌کرد ببیند چه کاری برای او انجام می‌دهد و وجود آن مشکل چقدر برایش مفید است، چیزی که او را تقویت کند، به او قدرت ببخشد یا او را پیش ببرد.

در مورد باور مثبتی که باور کردنی نیست چه!

تصور کنید که اگر همواره منتظر می‌شدید تا دنیا شما را حمایت کند و فرصتی برایتان پیش بیاورد، چقدر آسان‌تر می‌شد در زندگی به موفقیت رسید.

افراد موفق همین کار را می‌کنند.

در واقع، تحقیقی در این زمینه انجام شده است که نشان می‌دهد وقتی افراد

انتظارات مثبت دارند، تمام تجربیاتی را که قرار است در راه کسب هدف خود به دست آورند، به سوی خود جذب می‌کنند.

ناگهان تمام موانع و موارد منفی به جای اینکه این عبارت را در ذهن تداعی کند که «دنیا از من متنفر است»، به صورت فرصت‌هایی برای رشد و تغییر و موفقیت درمی‌آیند. اگر اتومبیل شما به طور ناگهانی کنار جاده خراب شود، به جای اینکه تصورات منفی قدرت شما را بگیرند، تصور کنید مردی که توقف می‌کند تا به شما کمک کند، کسی خواهد بود که شما عاشقش می‌شوید و با او ازدواج می‌کنید. اگر شما را از کار اخراج می‌کنند، ناگهان آن‌قدر فرصت‌های خوب پیش می‌آید که کار رویایی خود را با وقت آزاد بیشتر و درآمد و حقوق بیشتر به دست می‌آورید. اگر سرطان دارید، این امکان وجود دارد که در روند درمان بیماری، شیوه‌ی زندگی‌تان را بشناسید و تعادل سالم‌تری در زندگی خود به وجود آورید و موارد مهم آن را مجدداً کشف کنید.

در این مورد خوب فکر کنید.

آیا تا به حال پیش آمده که در زندگی‌تان اتفاقی هولناک رخ داده و بعد به وضعیتی شاد و مفید تبدیل شده باشد؟

> *هر اتفاق و رویدادی منفی در درون خود بذری از موفقیت و شادی بیشتر دارد.*
>
> ناپلئون هیل
>
> نویسنده‌ی برجسته در زمینه‌ی موفقیت *«بیندیش و ثروتمند شو»*

بزرگ‌ترین کامیابی‌ام در دهه‌ی ۱۹۷۰ به من رو آورد که مرکز فروش محصولات آموزشی را در کلینتون، آیوا تعطیل کردم. من در آنجا به عنوان متخصص توسعه‌ی برنامه درسی با سیستم‌های یادگیری و آموزشی جدید برای دانش‌آموزانی که یادگیری پایینی داشتند، مشغول کار بودم. از طرف اداره به طور نامحدودی حمایت می‌شدم، با گروهی شاد از افراد جوان روشنفکر که همان آرزوی مرا در ایجاد تغییر داشتند کار می‌کردم و واقعاً از کارم لذت می‌بردم.

سپس به گونه‌ای نامنتظر دولت تصمیم گرفت که این مرکز را مجدداً سازماندهی کند. این بدان معنا بود که من حداقل به مدت شش ماه کارم را از دست می‌دادم. ابتدا از تصمیم آن‌ها آشفته و نگران شدم، اما وقتی در کارگاه آموزشی کلمنت و جسی استون در شیکاگو شرکت کردم، در مورد وضعیت بغرنج خود با رئیس مؤسسه حرف زدم و در نتیجه او کاری جدید به من پیشنهاد کرد. او گفت: «دوست داشتیم کسی را مثل شما داشته باشیم، کسی که تجربیاتی در مورد بچه‌های اسپانیایی زبان و سیاه‌پوستان داخل شهر داشته باشد. بیا و برای ما کار کن.» آن‌ها پول بیشتری به من دادند، بودجه نامحدود بود و من می‌توانستم در هر گونه کارگاه، دوره‌ی آموزش یا انجمنی که می‌خواستم شرکت کنم و حالا مستقیماً با کلمنت استون، که مرا با این اصول موفقیت آشنا کرده بود، کار می‌کردم.

با این حال، اولش که اعلام کردند قرار است مرکز تولید محصولات کاری تغییر کند و به این ترتیب من از کار بیکار می‌شدم، خشمگین، هراسان و ناامید بودم. خیال می‌کردم دنیا به آخر رسیده است. خیال می‌کردم این بدترین اتفاق است. ولی در عوض، آن مشکل نقطه‌ی عطف زندگی من شد. در کمتر از سه ماه، زندگی‌ام از خوب به مرحله‌ی عالی رسید. در عرض ۲ سال با بعضی از شگفت‌آورترین انسان‌هایی که تا قبل از ترک مرکز برنامه‌ریزی آموزشی روان‌شناسی دانشگاه ماساچوست ندیده بودمشان، کار کردم.

حالا هر وقت اتفاق «بدی» می‌افتد، به یاد می‌آورم که هر اتفاقی برایم بیفتد، در درون خود حامل بذرهایی برای موقعیت بهتر است. به دنبال پیشرفت می‌گردم، نه پسرفت. از خودم می‌پرسم: «سود بیشتر این اتفاق چیست؟»

مطمئنم که شما هم وقتی اتفاقی ناگوار برایتان افتاده فکر کرده‌اید که دنیا به آخر رسیده است ـ شاید در درسی مردود شده باشید، شغلتان را از دست داده باشید، طلاق گرفته باشید، مرگ دوست یا شکستی تجاری را تجربه کرده باشید، صدمات شدید یا بیماری را تحمل کرده باشید، خانه‌تان آتش گرفته باشد ـ و بعداً متوجه شده‌اید که همه‌ی این‌ها برای شما برکت بوده است. راهش این است که

بدانید هر آنچه الان برای شما رخ داده، بعداً به آینده‌ای بهتر تبدیل خواهد شد. بنابراین در لیموهای ترش به دنبال شربت لیمو و لیمونادی شیرین باشید. هرچه بیشتر به دنبال خوبی‌ها و نکات مثبت بگردید، زودتر و بیشتر آن‌ها را خواهید یافت. و اگر این نگرش را داشته باشید که اتفاق خوبی می‌افتد، کمتر آشفته و ناامید خواهید شد تا زمانی که آن را به دست آورید.

چگونه از این تجربه به نفع خودم استفاده کنم؟

وقتی زندگی لیمویی در دست شما می‌گذارد، آب آن را بگیرید و از آن لیموناد درست کنید.

کلمنت استون

میلیونر خودساخته و صاحب *مجله‌ی موفقیت*

کاپیتان جری کافی خلبانی بود که در طی جنگ ویتنام مورد اصابت گلوله قرار گرفت. او ۷ سال تمام به عنوان اسیر جنگی در بدترین شرایطی که برای بشر وضعیتی جهنمی به شمار می‌رود، به سر برد. او را کتک زدند، دچار سوءتغذیه شد و سال‌ها تک و تنها در سلول‌های انفرادی به سر برد. اما اگر از او در مورد احساسش درباره‌ی آن تجربه بپرسید، به شما خواهد گفت که قدرتمندترین تجربه‌ی تغییر و تحول زندگی‌اش بوده است. وقتی برای اولین بار وارد سلولش شده بود، پی برده بود مدت زمان زیادی را به تنهایی سپری خواهد کرد و از خودش پرسیده بود: *چگونه می‌توانم از این تجربه به نفع خودم استفاده کنم؟* او می‌گفت که تصمیم گرفت به این وضعیت به عنوان فرصت نگاه کند، نه مصیبت؛ فرصتی که در آن هم خودش را بشناسد و هم خدا را ـ تنها موجوداتی که او می‌تواند بیشتر با آن‌ها باشد.

کاپیتان کافی هر روز ساعات زیادی را صرف مرور روابطی می‌کرد که با افراد دیگر زندگی‌اش داشت. کم‌کم متوجه الگوهایی که برایش نتیجه‌بخش بودند و آن‌هایی که تأثیر معکوس داشتند، شد. به مرور زمان، خود را از لحاظ روان‌شناسی تجزیه و تحلیل کرد. در آخر، به سطوح عمیق‌تر شخصیت خودش

پی برد. همه‌ی جنبه‌های وجودی‌اش را پذیرفت و احساس همدردی شدیدی با خودش و نوع بشر کرد، و به طور کامل به ماهیت واقعی خودش پی برد. در نتیجه، او یکی از عاقل‌ترین، متواضع‌ترین و آرام‌ترین انسان‌هایی است که تاکنون دیده‌ام. او جداً از خودش عشق و معنویت ساطع می‌کند. با اینکه او می‌گوید هرگز دلش نمی‌خواهد دوباره دچار آن تجربه شود، می‌پذیرد که تجربه‌اش را به عنوان زندانی با هیچ چیز عوض نمی‌کند، چون همان تجربه‌ها بوده که او را به صورت انسان امروزی درآورده است ـ مرد زندگی شاد، آدمی معنوی، نویسنده‌ای موفق و یکی از الهام‌بخش‌ترین سخنرانانی که همه آرزوی شنیدن صحبت‌هایش را دارند.

در هر اتفاقی به دنبال فرصتی خوب بگردید

اگر شما هم در زندگی خود با این سؤال مواجه می‌شدید که «فرصت بالقوه‌ی موجود در این اتفاق چیست»، چه می‌گفتید؟ افراد بسیار موفق به هر تجربه‌ای به عنوان فرصت نگاه می‌کنند. آن‌ها در هر صحبتی با این نگرش وارد می‌شوند که چیزی خوب از آن به دست خواهد آمد. و آن‌ها می‌دانند که چه می‌خواهند و بالاخره آن را به دست خواهند آورد.

اگر این روش را در پیش بگیرید که «خوب» یک اتفاق نیست، اینکه هر کسی در زندگی شما ظاهر می‌شود به دلیلی حضور دارد، و اینکه جهان به سمت مقصد نهایی آموزش، رشد و پیشرفت در حال حرکت است، آن موقع به هر اتفاقی که برمی‌خورید ـ مهم نیست مشکل باشد یا چالش‌برانگیز ـ برای شما فرصتی است تا زندگی خود را پربار کنید و پیش ببرید.

پوستر یا علامت کوچکی درست کنید که این کلمات روی آن نوشته شده باشد: «فرصتی که در این اتفاق وجود دارد، کدام است؟» و آن را روی میز کار یا بالای کامپیوتر بگذارید، به طوری که همواره بتوانید در هر رویدادی به دنبال فرصتی خوب باشید و آن جمله این را به شما یادآوری کند.

ممکن است بخواهید هر روز را با تکرار این عبارت شروع کنید: «من معتقدم

که امروز دنیا برایم برنامه‌های خوبی در نظر گرفته است. برای دیدن آن‌ها بی‌قرارم.» و بعد به دنبال وقوع فرصت‌ها و معجزات باشید.

او فرصت را دید

مارک ویکتور هنسن، همکار و دستیار من در نگارش کتاب سوپ جوجه *برای روح*، به هر مانعی به دید یک فرصت نگاه می‌کند. او به همه یاد می‌دهد که بگویند: «دوست دارم در آن با شما شریک باشم. راه‌های زیادی برای گسترش نظریه‌ی شما وجود دارد، با مردم بیشتری ملاقات کن، تعداد بیشتری بفروش و پول بیشتری به دست بیاور.» این همان راهی است که او را به شریک و همکار من در نوشتن کتاب سوپ جوجه *برای روح* تبدیل کرد. یک روز در حال صرف صبحانه از من پرسید: «تا الان چه کار کردی؟ چه چیزی تو را به هیجان می‌آورد؟» به او گفتم تصمیم گرفته‌ام از همه‌ی داستان‌های هیجان‌انگیز و الهام‌بخشی که در تمام سخنرانی‌هایم استفاده کرده‌ام، در نوشتن کتابی برای خود یاری افراد استفاده کنم و این کتاب مجموعه داستان‌هایی خواهد بود که مردم می‌توانند در هر چیزی که می‌خواهند از آن استفاده کنند. بعد از اینکه در مورد کتاب برایش توضیح دادم، گفت: «می‌خواهم در این کتاب با تو همراه باشم. می‌خواهم در نوشتن آن به تو کمک کنم.»

پاسخ دادم: «مارک، این کتاب تا نیمه نوشته شده. چرا باید به تو اجازه دهم که در این مرحله از کار با من همراه شوی.»

او پاسخ داد: «خوب، بیشتر داستان‌هایی را که می‌گویی از من یاد گرفته‌ای. یک خروار داستان دیگر دارم که هنوز برایت نگفته‌ام . می‌دانم که می‌توانم داستان‌های بزرگی را از دیگر سخنرانان با انگیزه برایت نقل کنم، می‌توانم به تو در فروش این کتاب به مردم کمک کنم و آن را در جاهایی به فروش برسانم که تا به حال تصورش را هم نکرده‌ای.»

همین طور که صحبت می‌کردیم، متوجه شدم مارک دارایی و گنج عظیمی برای این طرح است. او فروشنده‌ای کارآزموده است و انرژی پویای او و روش

پیشرفت خستگی‌ناپذیرش نیز سرمایه‌ی بزرگی است. بنابراین قراردادی بین خود منعقد کردیم. آن گفتگو به ارزش ده میلیون نسخه کتاب تمام شد و درآمدی را برای مارک تأیید کرد.

می‌بینید که وقتی با هر مانعی به صورت یک فرصت برخورد کنید، خودش به صورت فرصت درمی‌آید. مارک کتاب مرا به صورت یک طرح دید - او هر طرحی را که می‌بیند، همین طور با آن برخورد می‌کند ـ به عنوان یک فرصت موفقیت‌آمیز، و از همان دیدگاه به این گفت و شنود نیز نگاه کرد. نتیجه‌ی آن تجارت دوازده ساله‌ی پرسود و شگفت‌انگیزی برای هر دوی ما بود.

خدا مورد بهتری برایم در چنته دارد

در سال ۱۹۸۷، همراه با ۴۱۲ نفر دیگر، به عنوان بخشی از سی عضو گروه ضربت ایالت کالیفرنیا استخدام شدم تا برنامه‌ی افزایش عزت‌نفس و مسئولیت‌پذیری فردی و اجتماعی را اجرا کنم. خوشبختانه من را انتخاب کرده بودند، هر چند دوست همیشگی‌ام پگی باست که کشیش معروف کلیسایی با دویست عضو بود، انتخاب نشده بود. تعجب کردم چون خیال می‌کردم او عضو ثابت آنجا باشد. وقتی از او پرسیدم که در مورد انتخاب نشدنش چه احساسی دارد، با عبارتی جواب مرا داد که شوکه‌ام کرد. خودم آن را بارها در زندگی‌ام به کار برده بودم. او لبخندی زد و گفت: «جک، من در مورد آن احساس خوبی دارم. فقط معنی‌اش این است که خدا چیزی بهتر از آن برایم در چنته دارد.» او در قلبش می‌دانست که خدا همیشه او را به مسیر درست و داشتن تجربه‌ای خوب هدایت می‌کند. انتظار مثبت او و اطمینانش از اینکه همه چیز در درگاه الهی برای هر کسی که او می‌شناسد الهام است. این یکی از اصول اصلی موفقیت او بود.

اصل ۷

قدرت تعیین هدف را افزایش دهید

اگر می‌خواهید شاد باشید، هدفی برای خود تعیین کنید که به افکار شما دستور بدهد، انرژی‌تان را آزاد کند و الهام‌بخش امید و آرزوهای شما باشد.

اندرو کارنگی

ثروتمندترین مرد امریکا در دهه‌ی ۱۹۰۰

وقتی هدف زندگی خود را فهمیدید، رؤیای خود را مشخص کردید و معلوم شد نیازها و آرزوهای واقعی‌تان چیست، باید آن‌ها را به صورت اهداف ویژه و قابل اندازه‌گیری درآورید و سپس با قاطعیت و اطمینان از اینکه آن‌ها را حتماً به دست خواهید آورد، در موردشان کار کنید.

چقدر، تا کی؟

برای اینکه مطمئن شوید که هدفی قدرت ذهن نیمه هشیار شما را آزاد می‌کند، باید دو معیار را در نظر بگیرید. باید آن را به حالتی بیان کنید که شما و هر کس دیگری بتواند آن را اندازه‌گیری کند. *من ده کیلو وزن کم می‌کنم* به اندازه‌ی جمله‌ی *تا ساعت پنج روز سی‌ام ماه ژوئن شصت‌وهفت کیلو خواهم بود*، مؤثر نیست. جمله‌ی دوم واضح‌تر است چون همه می‌توانند ساعت پنج روز ۳۰ ژوئن

را تشخیص دهند و به عقربه‌ی وزنه‌ی شما نگاه کنند. شصت‌وهفت کیلو خواهم بود، نه کمتر و نه بیشتر. توجه کنید که این دو معیار «چقدر» (مقدار قابل سنجش، مثل صفحات، کیلو، دلار، مترمربع یا شماره) و «تا کی» (زمان و تاریخ خاص) است.

همه‌ی جوانب هدف خود را به طور دقیق مشخص کنید. این جوانب شامل ساخت، مدل، رنگ، سال و ویژگی‌ها می‌شود... اندازه، وزن، شکل و ترکیب... و هر جزئیات دیگر. به خاطر داشته باشید که اهداف مبهم نتایج مبهم به همراه دارند.

هدف در مقابل عقیده‌ای خوب

وقتی هیچ معیاری برای سنجش وجود ندارد، به سادگی چیزی هست که شما بخواهید، آرزویش را داشته باشید و آن را ترجیح دهید، و آن *عقیده‌ای خوب* است. برای اینکه ذهن نیمه هشیار خود را شرکت دهید، هدف یا منظور شما باید قابل اندازه‌گیری باشد. چند نمونه در اینجا هست که موضوع را برای شما واضح‌تر می‌کند:

هدف یا موضوع	عقیده‌ای خوب
من تا ظهر روز ۳۰ آوریل سال ۲۰۰۷ صاحب خانه‌ای ۴۰۰۰ متر مربعی در شاهراه ساحل خلیج خواهم شد.	دوست دارم خانه‌ی خوبی در کنار دریا داشته باشم.
من تا ساعت پنج بعدازظهر روز اول ژانویه سال ۲۰۰۶، ۷۶ کیلو خواهم بود.	می‌خواهم وزنم را کم کنم.
می‌خواهم تا ساعت پنج بعدازظهر جمعه شش تا از کارمندانم را در مورد وظیفه‌ی خود در قبال این اداره مطلع کنم.	لازم است با کارمندانم بهتر رفتار کنم.

هدف خود را با جزئیات کامل آن بنویسید

یکی از بهترین راه‌های واضح و مشخص کردن اهدافتان نوشتن آن‌ها به طور کامل همراه با جزئیات است، به طوری که گویی مشخصات و ترتیب انجام کاری

را می‌نویسید. فرض کنید می‌خواهید درخواست‌نامه‌ای برای خدا یا برای ذهن کائنات بنویسید. همه‌ی جزئیات را در آن ذکر کنید.

اگر خانه‌ای بخصوص می‌خواهید، ویژگی‌های آن را با ذکر جزئیات زنده و رنگین بنویسید ـ مکان، چشم‌انداز، مبلمان، آثار هنری داخل آن، سیستم صوتی و طرح کف آن. اگر تصویری از این خانه در دسترس است، یک کپی از آن بگیرید. اگر تصویر آن دلخواهتان نیست، چشمانتان را ببندید و تمام جزئیات آن را مجسم کنید. بعد تاریخی را مشخص کنید که انتظار دارید در آن تاریخ صاحب آن خانه شوید.

وقتی همه‌ی موارد را نوشتید، ذهن نیمه هشیار شما می‌داند در مورد چه چیزی کار کند. ذهن نیمه هشیار شما می‌داند خود را برای کدام فرصت‌ها آماده کند که در آن مواقع کمکتان کند به هدف خود برسید.



ببین، خانم - شما همانی هستید که به عنوان ستاره‌ی مشهور سینما با موهای تیره، بینی گنده و چشمان فرورفته درخواست کردیم.

وقتی اهداف خود را خلق می‌کنید، مطمئن شوید بزرگ‌ترین اهدافی را که می‌خواهید به دست آورید، نوشته‌اید. همین باعث می‌شود اهدافی داشته باشید که شما را ملزم کند پیشرفت کنید و آن‌ها را به دست آورید. مورد خوبی است اگر چند تا هدف داشته باشید که کمی شما را ناراحت کند. چرا؟ چون هدف نهایی، علاوه بر دستیابی به اهداف مادی شما، این است که در زندگی با تجربه شوید و بر آن غلبه کنید. و برای انجام این کار لازم است مهارت‌های جدیدی یاد بگیرید، آرزوهای ممکن خود را بیشتر کنید، روابطی جدید بسازید و یاد بگیرید که بر ترس‌ها، مشکلات و موانع غلبه کنید.

هدفی قابل پیشرفت تعیین کنید

علاوه بر اینکه همه‌ی جوانب رؤیای خود را روی هدف قابل اندازه‌گیری متمرکز می‌کنید، و اهداف شما فصلی، ماهیانه، هفتگی و روزانه هستند، توصیه می‌کنم هدفی قابل پیشرفت برای خود تعیین کنید که نشان‌دهنده‌ی جهش بسیار سریع برای شما و حرفه‌تان باشد. بیشتر اهداف حاکی از بهبود و پیشرفت رو به افزایش در زندگی ما هستند. آن‌ها همانند بازی‌هایی هستند که شما را به اندازه‌ی چهار متر در بازی فوتبال پیش می‌برند. اما اگر در اولین بازی‌تان یک پاس پنجاه متری بدهید چه؟ این جهشی عالی در پیشرفت شماست. درست همان طور که در فوتبال وجود دارد که شما در یک حرکت خیلی در زمین جلو می‌روید، در زندگی هم مواقعی وجود دارد که همان کار را انجام خواهید داد. این موارد شامل چیزهایی مثل کاهش سی کیلو وزن، نوشتن یک کتاب، انتشار مقاله، شرکت در برنامه‌ی اپرا، بردن مدال طلا در المپیک، خلق وب سایتی پر از مراجعه‌کننده، گرفتن درجه‌ی دکترا، گرفتن گواهینامه، انتخاب شدن به عنوان رئیس اتحادیه یا متخصص مؤسسه، یا میزبانی نمایش رادیویی خودتان. به دست آوردن همان یک هدف همه چیز را عوض خواهد کرد.

آیا هدف شما آن‌قدر ارزشمند هست که با شور و اشتیاق آن را دنبال کنید؟ آیا چیزی هست که اگر روزی یک کم روی آن تمرکز کنید، به آن برسید؟

اگر متخصص فروش مستقلی بودید و می‌دانستید که می‌توانید درآمد بهتری به دست بیاورید یا کمیسیونی را به عنوان جایزه دریافت کنید و شاید حتی برای جلب تعداد مشتریان خاص ارتقا بگیرید، آیا شب و روز برای رسیدن به آن هدف تلاش نمی‌کردید؟

اگر زنی خانه‌دار بودید و بابت شرکت در مؤسسه‌ی بازاریابی ماهی هزار دلار اضافه حقوق دریافت می‌کردید و شیوه‌ی زندگی و وضع مالی‌تان تغییر می‌کرد، آیا از هر فرصت ممکن برای دنبال کردن هدف خود استفاده نمی‌کردید؟

منظور من هم از هدف قابل پیشرفت همین است. گاهی همان هدف زندگی شما را تغییر می‌دهد، فرصت‌هایی جدید برای شما به وجود می‌آورد و مردم

مورد نیازتان را سر راهتان قرار می‌دهد و هر فعالیت، رابطه یا گروهی را که با آن همکاری می‌کنید، شما را به سطح بالاتر می‌رساند.

هدف قابل پیشرفت برای شما کدام است؟ کوچک‌ترین برادر من، تیلور، در فلوریدا تدریس خصوصی می‌کند. فقط پنج سال است که دوره‌ی مدرک آموزگاری را گذرانده است، که به مرور زمان درآمد او را به ۲۵۰۰۰ دلار در سال افزایش خواهد داد. این جهشی عمده است که به طور عمده حقوق و سطح تأثیرگذاری او را در سیستم آموزش بالا می‌برد!

نوشتن کتابی پرفروش برای من و مارک ویکتور هنسن هدفی قابل پیشرفت بود. کتاب *سوپ جوجه برای روح* ما را در زمینه‌هایی حساس در سطح بین‌المللی معروف کرد. موجب شد تقاضای مردم برای برنامه‌های سمعی، سخنرانی‌ها و همایش‌ها بیشتر شود. درآمد بیشتری برای ما فراهم کرد و همین به ما اجازه داد تا شیوه‌ی زندگی‌مان را بهبود بخشیم، بازنشستگی خود را تضمین کنیم، کارکنان بیشتری استخدام کنیم و پروژه‌های بیشتری در دست بگیریم و تأثیر بیشتری بر دنیا داشته باشیم.

روزی سه بار اهداف خود را مرور کنید

وقتی همه‌ی هدف‌های کوچک و بزرگ خود را نوشتید، قدم بعدی در سفرتان به سوی موفقیت فعال کردن قدرت‌های خلاق ذهن نیمه هشیار از طریق روزی دو سه بار مرور کردن این فهرست است. برای خواندن فهرست اهداف خود وقت صرف کنید. فهرست را بخوانید (اگر در مکان مناسبی هستید، آن را با صدای بلند، با تمام احساس و خوش‌بینانه بخوانید) هر بار یک هدف را. چشمانتان را ببندید و هر هدف را طوری مجسم کنید که انگار الان در حال انجام است. چند ثانیه‌ی دیگر برای درک احساس خود در زمانی که واقعاً به آن هدف رسیده‌اید، صرف کنید.

پیروی از اصل روزانه‌ی موفقیت قدرت خواسته‌ها و آرزوهای شما را فعال خواهد کرد. این کار تنش ساختاری را در ذهن شما افزایش می‌دهد. مغز شما می‌خواهد فاصله‌ی بین واقعیت فعلی شما و رؤیایتان را از هدفتان کاهش دهد و

از بین ببرد. وقتی همواره هدف خود را به دست آمده مجسم و تکرار کنید، این تنش ساختاری را افزایش می‌دهید. این انگیزه‌ی شما را افزایش می‌دهد، خلاقیت شما را تحریک می‌کند و آگاهی‌تان را از منابعی که چه بسا به شما در رسیدن به هدفتان کمک کنند، افزایش می‌دهد.

مطمئن شوید که اهداف خود را حداقل روزی دو بار مرور می‌کنید، یکی هنگام صبح که از خواب بیدار می‌شوید و بار دوم شب قبل از رفتن به رختخواب. من اهداف خودم را روی کارت‌هایی ۵×۳ نوشته‌ام. بسته‌ی کارت‌ها را کنار تخت‌خوابم گذاشته‌ام و روزی دو بار صبح و شب آن‌ها را مرور می‌کنم. وقتی هم به مسافرت می‌روم، آن‌ها را با خودم می‌برم.

فهرست اهداف خود را در دفتر برنامه‌ی روزانه یا تقویم‌تان قرار دهید. می‌توانید اهداف خود را به صورت فهرست در کامپیوترتان بنویسید و آن را برای صفحه‌ی نمایشگر ذخیره کنید. هدف این است که همواره هدفتان مقابل چشمانتان باشد.

وقتی بروس جنر، برنده‌ی مدال طلای رقابت‌های ده مرحله‌ای المپیک، از افرادی که به المپیک امیدوار بودند پرسید آیا آن‌ها فهرست اهدافشان را به صورت مکتوب دارند یا نه، همه دستشان را بالا کردند. وقتی پرسید چند تا از آن‌ها فهرست خود را در همان جا با خود دارند، فقط یک نفر دستش را بالا کرد. آن شخص هم دن اُبرین بود. و دن بود که مدال طلای المپیک سال ۱۹۹۶ آتلانتا را برد. قدرت تعیین هدف و مرور دائمی آن‌ها را دست‌کم نگیرید.

کتابچه‌ای برای اهداف خود تهیه کنید

روش قدرتمند دیگر برای سرعت بخشیدن به دستیابی به اهداف‌تان درست کردن کتابچه‌ای مخصوص آن است. دفترچه‌ای صحافی شده، دفتری سیمی یا دفترچه یادداشتی بخرید. سپس برای هریک از اهداف خود صفحه‌ای مجزا را در نظر بگیرید. در بالای هر صفحه یک هدف را بنویسید سپس آن را با تصاویر، کلمات و عباراتی از مجلات، کاتالوگ‌ها و بروشورهای مسافرتی که هدف شما را

توصیف می‌کند، تزئین کنید، به طوری که انگار به هدف خود رسیده‌اید. وقتی هدف یا خواسته‌ی جدیدی به وجود آمد، آن را به فهرست خود در کتابچه‌ی مخصوص اهداف اضافه کنید. صفحات این کتابچه را هر روز مرور کنید.

مهم‌ترین هدف خود را در کیف پول خود داشته باشید

وقتی اولین بار شروع به کار برای کلمنت استون کردم، به من یاد داد که مهم‌ترین هدفم را پشت کارت اعتباری‌ام بنویسم و همیشه آن را در کیف پولم داشته باشم. هر بار که در کیفم را باز می‌کردم، به یاد مهم‌ترین هدفم می‌افتادم.

وقتی مارک ویکتور هنسن را ملاقات کردم، متوجه شدم او هم از همان روش استفاده کرده است. بعد از اتمام اولین کتاب سوپ جوجه *برای روح*، ما نوشتیم: «من خوشحالم که تا ۳۰ دسامبر سال ۱۹۹۴، ۱/۵ میلیون نسخه از کتاب سوپ جوجه *برای روح* به فروش می‌رود.» سپس هر کدام کارت‌ها را امضا کردیم و آن را در کیف پول خود گذاشتیم تا هر جا می‌رویم با خود همراه داشته باشیم. هنوز هم کارت خودم را دارم. آن را قاب کرده‌ام و پشت میز کارم گذاشته‌ام.

هرچند ناشر به ما خندید و گفت که دیوانه هستیم، ما ۱/۳ میلیون نسخه از کتاب را طبق تاریخ تعیین شده‌ی خود به فروش رساندیم. ممکن است بگویید ما هدف ۲۰۰۰۰۰ نسخه‌ی خود را از دست دادیم. شاید این طور باشد، اما نه زیاد... و این کتاب با بیش از ۸۰۰۰۰۰ نسخه در سراسر دنیا به سی زبان به فروش رفت.

حرفم را باور کنید... من می‌توانم با این نوع «شکست» زندگی کنم.

داشتن یک هدف کافی نیست

اگر از زندگی خسته شده‌اید، اگر هر روز با یک آرزوی داغ برای انجام کاری از خواب بیدار نمی‌شوید، دلیلش این است که به اندازه‌ی کافی هدف ندارید.

لو هولتز

برنده‌ی رقابت‌های ملی و مربی سال

لو هولتز، مربی افسانه‌ای فوتبال نوتردام، هدف‌گذاری افسانه‌ای هم هست. باور و اعتقاد او به تعیین هدف از درسی در سال ۱۹۶۶، زمانی که فقط ۲۸ سالش بود و تازه به عنوان کمک مربی در دانشگاه کارولینای جنوبی استخدام شده بود، نشئت می‌گیرد. همسرش، بث، در ماه هشتم بارداری سومین فرزندش به سر می‌برد و لو همه‌ی پول‌هایش را صرف خرید خانه کرده بود. یک ماه بعد، سرمربی تیم که لو را استخدام کرده بود، استعفا کرد و لو هم از کار بیکار شد.

همسر لو برای اینکه روحیه شوهرش را حفظ کند، کتابی به او داد به نام «جادوی فکر بزرگ» نوشته‌ی دیوید شوارتز. این کتاب می‌گفت که شما باید اهدافی را که خواهان دستیابی به آن‌ها هستید، بنویسید. لو پشت میز غذاخوری نشست، تصوراتش را رها کرد و قبل از اینکه بداند آن‌ها چه هستند، فهرستی از ۱۰۷ هدفی که می‌خواست قبل از مرگش به آن‌ها برسد، تهیه کرد. این اهداف همه‌ی زمینه‌های زندگی او را شامل می‌شدند، از میلیونر شدن تا مربیگری تیم نوتردام، رهبری تیمش برای رقابت ملی و گل زدن در بازی گلف. از آن موقع، او به ۸۱ هدفش دست یافته که شامل گل زدن در گلف بوده است، آن هم نه یک بار بلکه دو بار!

زمانی را به تهیه‌ی فهرست ۱۱۰ هدفی که می‌خواهید در زندگی به آن‌ها برسید، اختصاص دهید. آن‌ها را با ذکر جزئیات روشن بنویسید. به موارد کجا، کی و چقدر، کدام مدل، چه اندازه‌ای و الی آخر توجه کنید. آن‌ها را روی کارت‌هایی ۸×۱۳ بنویسید، روی هر صفحه یک هدف، یا اهداف را در کتابچه‌ی اهداف بنویسید. هر بار که به یکی از این هدف‌ها می‌رسید، آن را خط بزنید و کلمه‌ی «پیروزی» را در کنارش بنویسید. من خودم فهرست ۱۰۱ هدفی را که می‌خواستم قبل از مرگم به آن‌ها دست پیدا کنم، تهیه کردم و فقط در عرض ۱۴ سال به ۵۸ تا از آن‌ها رسیدم، که شامل سفر به افریقا، پرواز در هواپیمای بدون موتور، یادگیری اسکی، شرکت در بازی‌های تابستانی المپیک و نوشتن کتابی برای بچه‌ها بود.

نامه‌ی بروس‌لی

بروس‌لی بدون شک بزرگ‌ترین هنرمند ورزش رزمی شرق است که تاکنون زیسته و قدرت اعلام هدف را درک کرده بوده است. اگر فرصتی دست داد تا از سیاره‌ی هالیوود در نیویورک سیتی دیدن کنید، به دنبال نامه‌ای باشید که بروس‌لی آن را خطاب به خودش نوشته و در آنجا روی دیوار نصب شده است. تاریخ نامه نهم ژانویه ۱۹۷۰ است و مُهر «سری» پایین آن خورده است. بروس نوشته: «تا سال ۱۹۸۰ بهترین ستاره‌ی معروف سینمای شرق در ایالات متحد خواهم شد و ده میلیون دلار هم پول به دست خواهم آورد. و در بازگشت هر بار که مقابل دوربین بروم، بهترین بازی را اجرا خواهم کرد و در آرامش و هماهنگی خواهم زیست.»

بروس سه تا فیلم ساخت و بعد در سال ۱۹۷۳ در فیلم *اژدها وارد می‌شود* بازی کرد، که بعد از مرگ نابهنگام او در ۳۳ سالگی، به روی صحنه آمد. این فیلم موفقیتی عظیم و شهرتی جهانی را برای بروس لی به ارمغان آورد.

برای خودتان چک بکشید

حول و حوش سال ۱۹۹۰، وقتی جیم کری کمدین جوان کانادایی سعی داشت به لس آنجلس راه پیدا کند، با تویوتای مستعمل و قدیمی‌اش خود را تا بالای جاده‌ی مول هولاند رساند. در حالی که آنجا نشسته بود و به شهر زیر پایش نگاه می‌کرد و رویای آینده‌اش را در سر می‌پروراند، برای خودش یک چک ده میلیون دلاری نوشت که تاریخ آن روز شکرگزاری سال ۱۹۹۵ بود و زیر آن نوشت «به پاس خدمات ارائه شده»، و از آن روز به بعد آن را در کیفش همه جا با خودش همراه داشت. همان طور که می‌گویند، بقیه‌ی آن جزو تاریخ است. خوش‌بینی و سرسختی در کارش بالاخره نتیجه داد و تا سال ۱۹۹۵ بعد از دستیابی موفقیت‌های عظیم در فیلم‌های *کارآگاه نازپرورده*، *ماسک* و *دامب و دامبر*، قیمت درخواستی او به بیست میلیون دلار برای هر عکس رسید. وقتی در سال ۱۹۹۴ پدر کری از دنیا رفت، او چک ده میلیون دلاری را در تابوت پدرش قرار

داد تا از کسی که رویاهای او را شکل داده و به رویای ستاره سینما شدنش قوت بخشیده بود، قدردانی کرده باشد.

افکار، ترس‌ها و موانع

مهم است بدانید به محض اینکه هدفی را انتخاب می‌کنید، سه مورد هست که بیشتر مردم را از رسیدن به اهدافشان بازمی‌دارد، مردم را، نه شما را. اگر بدانید این سه چیز بخشی از این روند هستند، می‌توانید همان طور که هستند با آن‌ها رفتار کنید، یعنی به جای اینکه اجازه دهید شما را متوقف کنند، صرفاً از عهده‌شان بربیایید.

این سه مانع موفقیت عبارت‌اند از: افکار، ترس‌ها و موانع.

درباره‌اش فکر کنید. به محض اینکه می‌گویید می‌خواهید سال بعد درآمد خود را دوبرابر کنید، در طی این لحظات فکرهایی چون «باید دو برابر سخت‌تر کار کنم» یا «وقتی برای خانواده‌ام ندارم» یا «همسرم مرا می‌کشد» به سراغ شما می‌آید. ممکن است افکاری این چنینی هم به فکرتان برسد: «قلمرو و حد و حدود من پر شده. نمی‌توانم بفهمم که چطور باید مشتریان بیشتری را برای خرید بیشتر محصولاتم پیدا کنم.» اگر بگویید می‌خواهید دو ماراتون انجام دهید، ممکن است صدایی در سرتان بگوید: «صدمه می‌بینی» یا «باید هر روز صبح دو ساعت زودتر از خواب بلند شوی» یا ممکن است فکر کنید که برای دویدن خیلی پیر شده‌اید. این افکار را ملاحظات می‌نامند. آن‌ها همه دلایلی هستند که موجب می‌شوند برای هدفی تلاش نکنید ـ دلایل برای اینکه چرا کاری غیرممکن است.

اما مواجه شدن با این ملاحظات خیلی خوب است. آن‌ها نشان می‌دهند که چگونه همیشه ناآگاهانه مانع خود می‌شوید. حالا که آن‌ها را به ذهن هشیار خود وارد کرده‌اید، می‌توانید با آن‌ها مقابله کنید، با آن‌ها برخورد کنید و همه را پشت سر بگذارید.

از طرف دیگر، ترس‌ها هستند که احساسات ما را تشکیل می‌دهند. ممکن

است ترس از پذیرفته نشدن، ترس از شکست، ترس از احمق جلوه کردن را تجربه کرده باشید. ممکن است از اینکه از لحاظ جسمانی یا احساسی صدمه ببینید، بترسید. شاید از این ترس داشته باشید مبادا تمام پولی را که پس‌انداز کرده‌اید، از دست بدهید. وجود این ترس‌ها عادی است. آن‌ها بخشی از این روند هستند.

در آخر، نسبت به موانع آگاهی پیدا می‌کنید. این‌ها شرایط بیرونی هستند، چیزهایی فراتر از افکار و احساسات درون سر شما. ممکن است مانع این باشد که هیچ کس نمی‌خواهد در این برنامه با شما همکاری کند. مانع ممکن است نداشتن پول مورد نیاز برای پیشرفت کارتان باشد.

ممکن است به سرمایه‌گذاری بیشتری نیاز داشته باشید. موانع ممکن است قواعد و قوانین کشور باشد که مخالف کاری است که می‌خواهید انجام دهید. مانع دیگر ممکن است این باشد که باید برای تغییر این قوانین دادخواستی به دولت ارائه دهید.

استو لیچمن، متخصص امور تجاری، اداره‌ی شرکتی را که از لحاظ مالی در وضعیت بدی بود به عهده گرفت، خارج شدن از تجارت اجتناب‌ناپذیر بود. این تجارت میلیون‌ها دلار به بستانکاران بدهکار بود و فقط دو میلیون دلار کم داشت که بتواند پول همه‌ی آن‌ها را پرداخت کند. به عنوان بخشی از بررسی پیشنهادی، استو در مورد فروش گیاه استفاده نشده‌ای نزدیک مرز کانادا به مذاکره نشست و همین ۶۰۰۰۰۰ دلار سود عاید شرکت کرد. اما ایالت مین حق توقیف این گیاه را اجرا کرد که مانع همه‌ی پیشرفت‌ها شد. بنابراین استو نزد فرماندار مین رفت تا او را از مشکل شرکت مطلع کند. او گفت: «ما ممکن است حتی ورشکسته شویم. در این صورت میلیون‌ها نفر از اهالی مین از کار بیکار می‌شوند و دولت میلیون‌ها دلار متضرر می‌شود.» یا دولت و این شرکت می‌بایست طرح استو را برای سرپا نگه داشتن شرکت دنبال و کمک می‌کردند تا اقتصاد دولت بگردد و هزاران نفر از مردم سر کار خود باقی بمانند و شرکت را در حالت آمادگی برای اداره شدن توسط شرکت دیگر نگه می‌داشتند. اما تنها راه

دستیابی به این هدف غلبه بر مانع توقیف کالا از جانب دولت بود. استو به جای اینکه اجازه دهد این توقیف مانع او شود، تصمیم گرفت با کسی که می‌توانست این مانع را از سر راه بردارد، صحبت کند. در خاتمه، فرماندار تصمیم گرفت که دستور توقیف کالا را لغو کند.

البته ممکن است شما با موانعی که نیاز به برقراری تماس با فرماندار داشته باشد مواجه نشوید، اما به بزرگی هدفتان بستگی دارد. ممکن است لازم باشد این کار را هم بکنید!

سرعت‌گیرها موانعی هستند که دنیا به سمت شما پرتاب می‌کند ـ زمانی که می‌خواهید در فضایی باز کنسرت اجرا کنید باران می‌بارد، همسر شما نمی‌خواهد به شهر کنتاکی نقل مکان کند، مقدار پول موردنیاز خود را در دست ندارید و الی آخر. دست‌اندازها شرایط ساده‌ی دنیای واقعی هستند که لازم است به منظور پیشرفت با آن‌ها مقابله کنید. آن‌ها به سادگی وجود دارند و همیشه هم خواهند داشت.

متأسفانه وقتی این ملاحظات، ترس‌ها و دست‌اندازها و موانع پیش می‌آیند، بیشتر مردم به آن‌ها به صورت علامت توقف نگاه می‌کنند. آن‌ها می‌گویند: «حالا که این فکر و احساس در من ایجاد شده، گمان می‌کنم بهتر است اصلاً این هدف را دنبال نکنم.» اما من به شما می‌گویم که به ملاحظات، ترس‌ها و دست‌اندازها به عنوان علائم توقف نگاه نکنید، بلکه آن‌ها را به صورت بخش عادی روندی که همیشه ظاهر می‌شود، ببینید. وقتی مدل آشپزخانه‌ی خود را تغییر می‌دهید، قیمت آن این است که کمی گرد و خاکی و دچار آشفتگی شوید. ولی به راحتی یاد می‌گیرید که چطور با آن برخورد کنید.

در حقیقت، قرار است که آن‌ها ظاهر شوند. اگر وجود نداشته باشند، یعنی هدف شما آن‌قدر بزرگ نیست که شما را برای رشد قوی کند، یعنی نیروی بالقوه‌ی واقعی برای پیشرفت خود شما وجود ندارد.

من همیشه به این ملاحظات، ترس‌ها و موانع خوشامد می‌گویم و از آن‌ها استقبال می‌کنم، چون بارها موارد زیادی وجود داشته که مرا در زندگی عقب نگه

داشته است. وقتی بتوانم افکار نیمه هشیار، احساسات و موانع را ببینم، وقتی از آن‌ها آگاه باشم، می‌توانم با آن‌ها مواجه شوم، آن‌ها را پردازش کنم و با آن‌ها مقابله کنم. وقتی این کار را می‌کنم، بهتر آماده‌ی مشکل بعدی که ممکن است رخ بدهد، می‌شوم.

هدف کسب تسلط و مهارت است

هدفی انتخاب کنید که آن‌قدر بزرگ باشد که در روند دستیابی به آن به شخصی باارزش تبدیل شوید.

جیم رون

میلیونر خودساخته، مربی موفقیت و فیلسوف

البته سود نهایی غلبه بر این ملاحظات، ترس‌ها و موانع، پاداش مادی نیست بلکه رشد شخصی است که در این روند به آن دست می‌یابید. پول، اتومبیل، خانه، قایق، همسری جذاب، قدرت و شهرت، همه را می‌توان در عرض یک چشم به هم زدن از انسان گرفت. اما چیزی را که هرگز نمی‌توان از فرد گرفت همان شخصیتی است که در روند دستیابی به هدف به دست می‌آورد.

برای اینکه به هدفی بزرگ برسید، باید به شخصی بزرگ‌تر تبدیل شوید. باید مهارت‌های جدید، نگرش‌های جدید و قابلیت‌های جدید پیدا کنید. باید خودتان را قوی کنید و وقتی این کار را کردید، برای همیشه قدرتمند خواهید بود.

در بیستم اکتبر سال ۱۹۹۱، تپه‌های زیبای بالای اوکلند و برکلی کالیفرنیا آتش گرفت. در هر ثانیه یک ساختمان به طور کامل می‌سوخت و در عرض ده ساعت ۱۸۰۰ خانه و آپارتمان ویران شد. دوست من که او هم نویسنده است، همه‌ی دارایی خود را از دست داد. دارایی او شامل کتابخانه‌ای پر از تحقیق و تقریباً دستنوشته‌ی کامل کتابی بود که خودش نوشته بود. قطعاً با این اوضاع و احوال او در عرض مدتی کوتاهی از بین می‌رفت، اما خیلی زود متوجه شد با اینکه همه‌ی دارایی‌اش در آتش از بین رفته، شخصیت درونی او، همه‌ی

موضوعات و مهارت‌هایی که آموخته و اعتمادبه نفسی که با نوشتن کتابش به دست آورده است، هنوز در درون او است و هرگز قابل سوختن در آتش نیست.

می‌توانید دارایی مادی خود را از دست بدهید، اما هرگز نمی‌توانید مهارت، تسلط، آموخته‌ها و شخصیتی را که در روند دستیابی به اهداف خود کسب کرده‌اید، از دست بدهید. من معتقدم قدرتی که ما در روی زمین برای انجام کارها داریم، بر همه‌ی مهارت‌های دیگر حاکم می‌شود. مسیح کسی بود که توفان‌ها را آرام کرد. او می‌گفت من و شما هم می‌توانیم همین‌ها و حتی بیشتر از این‌ها را انجام دهیم. ما دارای نیروی بالقوه‌ی نامحدودی هستیم.

همین الان اقدام کنید!

همین حالا، قبل از اینکه به سراغ فصل بعدی این کتاب بروید، فهرستی از اهدافی که می‌خواهید به آن برسید، تهیه کنید. اطمینان حاصل کنید که اهداف شما برای هر جنبه از رؤیایتان قابل اندازه‌گیری باشد (چقدر و تا کی). سپس به دنبال هدفی قابل پیشرفت باشید. آن را پشت کارت اعتباری خود بنویسید و کارت را در کیف پولتان قرار دهید. سپس صدویک هدفی را که می‌خواهید قبل از مرگ به آن‌ها برسید، مشخص کنید. در مورد هدف، رؤیا و منظور خود شفاف باشید. آن را دقیق مشخص کنید، آن‌هایی که شما را جزو ۳٪ افراد موفق دنیا قرار می‌دهند. برای اینکه جزو ۱٪ افراد موفق قرار بگیرید، تنها کاری که باید بکنید این است که بعضی از مراحل عملی خاصی را که به شما در انجام اهدافتان کمک می‌کنند، روی فهرست روزانه‌ی خود بنویسید. سپس مطمئن شوید که آن اقدامات را انجام می‌دهید.

این‌طور در نظر بگیرید. وقتی مقصد خود را کامل بشناسید و بدانید به کجا می‌روید، می‌توانید هر روز چند قدم به سمت آن بردارید، و در نهایت باید به آنجا برسید. اگر مقصد من این باشد که از سانتاباربارا خارج شوم و به شمال بروم و روزی پنج قدم بردارم، در آخر به سانفرانسیسکو خواهم رسید. بنابراین اول

تصمیم بگیرید که چه می‌خواهید. آن را بنویسید و همواره مرورش کنید تا شما را به سمت آن اهداف هدایت کند.

اصل ۸

آن را به قسمت‌های کوچک‌تر تقسیم کنید

راز پیشرفت، شروع کردن است. راز شروع کردن، تقسیم کارهای بزرگ و پیچیده به صورت کارهای کوچک قابل کنترل است و بعد شروع کردن از اولین قسمت است.

مارک تواین

نویسنده‌ی مشهور امریکایی

گاهی بزرگ‌ترین اهداف زندگی ما خیلی سخت به نظر می‌رسند. به ندرت می‌توانیم آن‌ها را به شکل کارهایی کوچک و قابل دسترس ببینیم، اما در واقع اگر اهداف بزرگ به صورت کارهای کوچک درآیند و هر بار یکی از آن‌ها را انجام دهیم، می‌توانیم به هدف بزرگ خود برسیم. بنابراین بعد از اینکه تصمیم گرفتید واقعاً چه می‌خواهید و بعد اهداف قابل اندازه‌گیری را با تعیین زمان اتمام آن مشخص کردید، قدم بعدی این است که همه‌ی گام‌های عملی جداگانه‌ای را که برای تکمیل هدفتان لازم است، بردارید.

چگونه آن را به صورت قسمت‌های کوچک‌تر درآوریم

برای رسیدن به هر هدفی، چندین روش جهت تعیین گام‌های عملی موردنیاز وجود دارد. یکی از آن‌ها این است با کسانی که قبلاً کاری را که شما می‌خواهید

انجام دهید انجام داده‌اند، مشورت کنید و در مورد مراحلی که طی کرده‌اند، سؤال کنید. آن‌ها می‌توانند همه‌ی راه‌ها و توصیه‌های لازم را از تجربیات خود به شما بدهند تا شما اشتباهات آن‌ها را تکرار نکنید. روش دیگر خرید کتاب یا دستورالعملی است که خلاصه‌ی این روند در آن ذکر شده است. یک راه دیگر هم این است که از آخر شروع کنید و به عقب نگاه کنید. می‌توانید به سادگی چشمانتان را ببندید و تصور کنید که الان آینده است و شما به هدف خود رسیده‌اید. سپس به عقب نگاه کنید و ببینید چه کردید که به جایی که الان هستید رسیدید. آخرین کاری که انجام دادید چه بود؟ و بعد کار قبل از آن و الی آخر، تا وارد اولین اقدامی که آن را شروع کردید شوید.

به خاطر داشته باشید مهم نیست بدانید چگونه کاری را انجام دادید. مهم این است از کسانی که می‌دانند و آن کار را انجام داده‌اند سؤال کنید و به توصیه و راهنمایی آن‌ها گوش بدهید. گاهی می‌توانید آن را رها کنید و گاهی هم می‌توانید بهای آن را بپردازید. عادت کنید که بپرسید: «می‌شود به من بگویی که در مورد... چه کردی؟» یا «من چه باید بکنم تا...؟» یا «شما چطور...؟» تحقیق و پرسش را ادامه دهید تا بتوانید طرح اقدامی واقعی را خلق کنید که شما را از جایی که هستید، به جایی که می‌خواهید برساند.

نیاز دارید چه کاری انجام دهید؟ به چه مقدار پول برای پس‌انداز نیاز خواهید داشت؟ لازم است چه مهارت‌های جدیدی یاد بگیرید؟ چه منابعی را برای انجام کارتان بسیج می‌کنید؟ در رؤیای خود لازم است چه کسی را ثبت کنید؟ از چه کسی کمک خواهید خواست؟ باید در زندگی خود چه عادت یا نظم جدیدی به وجود آورید؟

روش ارزشمند خلق برنامه‌ی عملی برای اهداف را نقشه‌کشی ذهنی می‌نامند.

از نقشه‌کشی ذهنی استفاده کنید

نقشه‌کشی ذهنی روشی ساده ولی قدرتمند است که فهرست کامل کارهایی را که قرار است برای رسیدن به هدف انجام دهید، تهیه می‌کند و به شما امکان

می‌دهد که مشخص کنید برای هر هدف چه اطلاعاتی باید جمع‌آوری کنید، با چه کسانی صحبت کنید، چه گام‌های کوچکی بردارید، چقدر پول به دست آورید یا چقدر پول جمع کنید، در چه تاریخی کار شما تمام می‌شود و الی آخر...

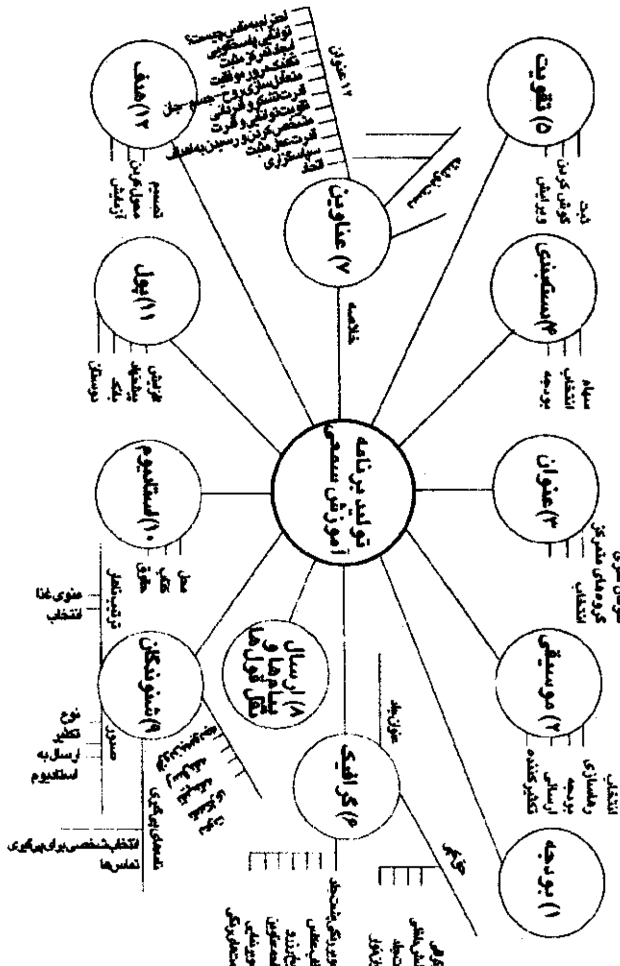
وقتی شروع به تهیه‌ی اولین سری نوارهای آموزشی خود کردم، هدف قابل پیشرفتم که سود فوق‌العاده‌ای برای من و تجارتم به وجود آورد، این بود که از نقشه کشی ذهنی برای تقسیم اهدافم به وظایف و کارهای کوچک‌تر استفاده کنم تا نوارها را کامل کنم و به پایان برسانم.

نقشه‌ی ذهنی اصلی که برای نوارهای آموزشی‌ام ایجاد کردم در صفحه‌ی بعد نشان داده شده است. برای اینکه اهداف خود را در ذهنتان شکل دهید، از مراحلی که در مثال ذکر شده است، پیروی کنید:

۱- **دایره‌ی وسطی:** در دایره وسط نام هدف خود را بنویسید ـ در این مورد: تهیه‌ی برنامه‌ی آموزشی سمعی.

۲- **دایره‌های بیرونی:** بعد، هدف را به چندین مقوله‌ی کاری که باید برای رسیدن به هدف بزرگ‌تر انجام شود، تقسیم کنید ـ در این مورد: عنوان، استودیو، موضوعات شنوندگان و غیره.

۳- **خطوط انشعابی:** بعد خطوطی را بکشید که به سمت هر دایره منشعب می‌شود و روی هر کدام نامی را بنویسید (مثل کپی، تصویر رنگی برای پوشش پشتی و ترتیب ناهار). در خطی جداگانه که به دایره‌ی کوچک‌تر متصل است، هر مرحله‌ی جداگانه‌ای را که باید انجام دهید، بنویسید. هر یک از خطوط کاری را به صورت خطوط کامل‌تر تقسیم کنید تا به شما کمک کند که مهارت خود را در اجرای فهرست به وجود آورید و افزایش دهید.


تولید برنامه آموزش سمعی
۱) بودجه
۲) موسیقی
انتخاب
بودجه
ارسالی
تکثیرکننده
۳) عنوان
طوفان فکری
گروه‌های متمرکز
انتخاب
۴) دسته‌بندی
سهام
انتخاب
بودجه
۵) تقویت
ثبت
گوش کردن
ویرایش
۶) گرافیک
عنوان جلد
۷) عناوین
خلاصه
۱۲ عنوان
۸) ارسال پیام‌ها و نقل قول‌ها
۹) شنوندگان
صدور
۱۰) استادیوم
محل
حقوق
ترتیب ناهار
۱۱) پول
بانک
دوستان
۱۲) هدف
تصمیم
معمول کردن
آزمایش

سپس فهرستی از کارهایی که به طور روزانه باید انجام دهید، تهیه کنید

وقتی نقشه‌ی ذهنی را برای هدف خود کامل کردید، همه‌ی موارد انجام دادنی را باگنجاندن هر کدام در فهرست کارهای روزانه‌تان، به اقدامات هر روز خود تبدیل کنید و خود را متعهد سازید که هر کدام از آن‌ها را در تاریخی معین به پایان برسانید. سپس آن‌ها را در تقویم به ترتیب مناسب برنامه‌ریزی کنید و هر کاری لازم است بکنید تا طبق برنامه پیش بروید.

کارهای مهم را اول انجام دهید

هدف این است که طبق برنامه پیش بروید و اول مهم‌ترین موارد را کامل کنید. برایان تریسی در کتابی عالی تحت عنوان *قورباغه را قورت بده!*، ۲۱ روش برای جلوگیری از تنبلی و انجام کارهای بیشتر در مدت زمان کمتر ارائه می‌کند که نه تنها نشان می‌دهد چگونه بر تنبلی غلبه کنیم، بلکه یاد می‌دهد چگونه کارهایمان را الویت‌بندی کنیم و آن‌ها را کامل انجام دهیم.

برایان در روش منحصر به فرد خود به کسانی که هدف تعیین می‌کنند یاد می‌دهد که چگونه در هر روز معین یک تا پنج کاری را که حتماً باید انجام دهند مشخص کنند و بعد اول به سراغ موردی بروند که حتماً باید انجام شود. این بزرگ‌ترین و زشت‌ترین قورباغه‌ی شما می‌شود. بعد پیشنهاد می‌کند که اول آن کار را انجام دهید ـ در اصل، اول قورباغه را قورت بدهید ـ و با انجام این کار بقیه‌ی روز شما بسیار راحت‌تر سپری خواهد شد. این راهبردی عالی است. اما متأسفانه بیشتر ما بزرگ‌ترین و زشت‌ترین قورباغه را برای آخر می‌گذاریم، به این امید که دور شود یا تا حدودی آسان‌تر شود، که این اتفاق هرگز نمی‌افتد. به هر حال وقتی سخت‌ترین وظایف را اول روز انجام دهید، بقیه‌ی روز شما تنظیم می‌شود. همین نیروی جنبشی آنی به وجود می‌آورد و اعتماد به نفس شما را افزایش می‌دهد، که هر دو شما را سریع‌تر و بهتر به سمت هدفتان سوق می‌دهد.

برنامه‌ی روز بعد را شب قبل آماده کنید

یکی از قدرتمندترین ابزاری که افراد موفق برای تقسیم کارهایشان به کارهای کوچک‌تر از آن استفاده می‌کنند، به دست گرفتن کنترل زندگی و افزایش بهره‌وری‌شان است که این کار را با برنامه‌ریزی روز بعد در شب قبل از آن انجام می‌دهند. دو دلیل عمده برای اینکه چرا این راهبردی قدرتمند برای موفقیت است، وجود دارد:

۱- یک شب جلوتر برای روز بعد خود برنامه‌ریزی کنید ـ فهرستی از کارهایی که باید انجام دهید تدارک ببینید و برای چند دقیقه مجسم کنید که فردا را چگونه می‌خواهید بگذرانید ـ ذهن نیمه هشیار شما تمام مدت شب را در مورد این‌ها کار می‌کند، روش‌های خلاق حل هر مشکل و غلبه بر هر مانع و رسیدن به نتایج دلخواه را در نظر می‌گیرد. و اگر بعضی از نظریه‌های جدید فیزیک کوانتوم را باور داشته باشیم، ذهن نیمه هشیار امواجی از انرژی ارسال می‌کند که افراد و منابع مورد نیاز جهت کمک به اجرای اهداف ما را به سمت ما جذب می‌کند.

۲- وقتی شب قبل فهرست کارهایی را که باید انجام دهید تهیه کنید، می‌توانید روز خود را با قدرت و حرکت آغاز کنید، چون دقیقاً می‌دانید چه باید بکنید و به چه ترتیبی، و وسایل مورد نیاز را همراه خواهید داشت. اگر باید پنج تا تماس تلفنی بگیرید، آن‌ها را به ترتیب برنامه‌ای که نوشته‌اید و با استفاده از نام و شماره‌ی تلفن و وسایل مورد نیازی که در دست دارید، انجام خواهید داد. تا اواسط صبح، از مردم جلوتر هستید، از کسانی که اولین نیم ساعت روز را به تمیز کردن میز کار، تهیه‌ی فهرست، یافتن اوراق ضروری ـ خلاصه، صرفاً آماده شدن برای کار ـ سپری می‌کنند، پیشی می‌گیرید.

از روش تمرکز افراد موفق استفاده کنید

ابزار با ارزشی که شما را واقعاً روی دستیابی به همه‌ی اهدافتان در هفت زمینه‌ای که قبلاً ذکر کردیم متمرکز می‌کند، روش تمرکز افراد موفق است که

«لس هویت» در برنامه‌ی *مربی‌گری افراد موفق* آن را آموزش داده است. کار به این صورت است که می‌توانید از یک طرح استفاده کنید و برنامه‌ی سیزده هفته‌ای برای رسیدن به هدف خود مشخص کنید. می‌توانید یک کپی از آن برگه تهیه کنید و دستور چگونگی استفاده از آن را در سایت . www.thesuccessprinciples.com پیدا کنید.

اصل ۹

موفقیت کلید دارد

موفقیت کلید دارد.

آنتونی رابینز

یکی از موارد مهم درباره‌ی زندگی در دنیای مملو از فرصت امروزی این است که هر کاری می‌خواهید انجام دهید، قطعاً کسی آن را قبلاً انجام داده است. حالا چه این کار کاهش وزن باشد یا دو ماراتون، شروع تجارت، استقلال مالی، غلبه بر سرطان سینه، میزبانی میهمانی شام یا هر چیز دیگر، کسی قبلاً این کار را کرده و کلیدهایی را برای ما به شکل کتاب، دستنویس، برنامه‌های سمعی و بصری، کلاس‌های دانشگاهی، دوره‌های اینترنتی، همایش و کارگاه آموزشی درآورده است.

چه کسی کار مورد نظرتان را قبل از شما انجام داده است؟

اگر می‌خواهید در دوران بازنشستگی میلیونر باشید، صدها کتاب وجود دارد، *از میلیونر خودساخته* گرفته تا *میلیونر یک دقیقه‌ای*، و همین طور کارگاه‌های آموزشی *ذهن میلیونر* هارو اکر گرفته تا مارشال توربر و *پول و شما* از دی سی، کوردووا. این‌ها منابعی هستند که به شما نشان می‌دهند چگونه با سرمایه‌گذاری در مکان‌های واقعی و درست سرمایه‌گذاری در سهام، شروع تجارت شخصی،

تبدیل شدن به فروشنده‌ای فوق‌العاده و پرفروش و حتی بازاریابی در اینترنت، میلیون‌ها دلار درآمد کسب کنید.

اگر می‌خواهید روابط بهتری با همسر خود داشته باشید، می‌توانید کتاب *مردان مریخی زنان ونوسی* نوشته‌ی جان‌گری را مطالعه کنید، در کارگاه‌های آموزشی زوج‌ها شرکت کنید یا دوره‌ی آموزشی اینترنتی گی و کاتلین هندریک را در زمینه‌ی *روابط هشیارانه* بگذرانید.

برای هر کاری که می‌خواهید انجام دهید، کتاب‌ها و دوره‌هایی آموزشی در مورد چگونگی انجام آن وجود دارد. بهتر از آن، می‌توانید با یک تلفن از راه دور از تجربه‌ی افراد موفق در زمینه‌ای که می‌خواهید کار انجام دهید، اطلاع حاصل کنید. همین طور می‌توانید از تجربه‌ی کسانی که در دسترس شما هستند، مثل معلمان، دوستان نزدیک و مجرب، مشاوران، مربیان و افراد دیگر استفاده کنید.

وقتی از مزایای این اطلاعات استفاده کردید، متوجه می‌شوید که زندگی مثل نقطه بازی است و همه‌ی این نقطه‌ها توسط شخصی دیگر شناسایی و سازماندهی شده است. تنها کاری که باید انجام دهید این است که از این برنامه پیروی کنید، از این روش بهره بگیرید یا طبق همان برنامه‌ای که آن‌ها فراهم کرده‌اند، کار کنید.

چرا مردم دنبال کلیدها نمی‌گردند

وقتی آماده می‌شدم تا برنامه‌ای جدید را در دالاس اجرا کنم، از مسئول گریم پرسیدم هدف بلندمدت او چیست. او گفت همیشه به فکر باز کردن یک سالن زیبایی که متعلق به خودش باشد، بوده است. بنابراین از او پرسیدم چه کارهایی انجام داده است که آن اتفاق بیفتد.

او گفت: «هیچ کار، چون نمی‌دانم چطور باید این کار را بکنم.»

به او پیشنهاد کردم به کسی که صاحب سالن آرایش است، پیشنهاد صرف ناهار بدهد و از او بپرسد که چگونه سالنش را باز کرده است.

گریمور گفت: «مگر می‌شود این کار را کرد؟»

مطمئناً می‌شود. در حقیقت، در مورد رسیدن به سطح تخصصی باید به توصیه‌ی شخصی ماهر عمل کنید. اما این افکار با جملاتی نظیر «چرا باید کسی وقت خود را برای گفتن آنچه انجام داده تلف کند؟ چرا آن‌ها باید فوت و فن کوزه‌گری خود را به ما یاد بدهند و برای خودشان رقیب درست کنند؟»، طرد می‌شوند. این افکار را از خود دور کنید. متوجه خواهید شد که بیشتر مردم دوست دارند در مورد چگونگی ساخت تجارت یا انجام و تکمیل اهداف خود صحبت کنند.

اما متأسفانه همانند آن گریمور هنرمند در دالاس، بیشتر ما از منابعی که در دسترس ما هستند استفاده نمی‌کنیم. چندین دلیل برای این کار وجود دارد.

- این اتفاق هرگز برای ما نمی‌افتد. وقتی دیگران از این منابع استفاده می‌کنند آن‌ها را نمی‌بینیم، بنابراین ما هم این کار را نمی‌کنیم. والدین ما این کار را نکردند. دوستان ما این کار را نمی‌کنند. در محل کارمان کسی این کار را نمی‌کند.
- موجب ناراحتی و زحمت است. باید به کتاب‌فروشی، کتابخانه یا دانشکده‌ی محلی برویم. باید برای رفتن سر یک جلسه در سراسر شهر رانندگی کنیم. باید ساعاتی را از تماشای تلویزیون، دیدن خانواده یا دوستان دور باشیم.
- پرسیدن اطلاعات یا درخواست توصیه از دیگران ما را در معرض ترس از نپذیرفته شدن قرار می‌دهد. ما از خطر کردن می‌ترسیم.
- وقتی نقطه‌ها را به روشی جدید به هم متصل کنیم، یعنی تغییر ایجاد کرده‌ایم و تغییر حتی زمانی که به نفع ما باشد، ناراحت‌کننده است. چه کسی دلش می‌خواهد ناراحت باشد؟
- اتصال نقاط یعنی کار سخت و طاقت‌فرسا، کاری که بیشتر مردم نمی‌خواهند آن‌قدر شدید کار کنند.

به دنبال کلیدها باشید

روش‌هایی در اینجا هست که می‌توانید برای یافتن کلیدها از آن‌ها استفاده کنید:

۱- در جستجوی معلم، مربی، دوست قابل اعتماد، دستنویس کتاب، برنامه‌ی آموزشی سمعی یا منابعی اینترنتی باشید که به شما در دستیابی به یکی از اهداف اصلی کمک کند.

۲- به دنبال کسی باشید که آنچه را می‌خواهید انجام دهید، قبلاً انجام داده باشد و از کسی بخواهید که نیم ساعت در مورد چگونگی پیشرفتش با شما صحبت کند.

۳- از کسی خواهش کنید اجازه دهد نحوه‌ی کار او را برای یک روز تماشا کنید. یا پیشنهاد بدهید که داوطلبانه به عنوان دستیار در کنار او کار کنید و یاد بگیرید.

اصل ۱۰

ترمز دستی را خلاص کنید

هرچه می‌خواهید درست در خارج از منطقه‌ی امن شما قرار دارد.
روبرت آلن
دستیار نویسنده‌ی کتاب ***میلیونر یک دقیقه‌ای***

آیا تا به حال شده در حال رانندگی ناگهان متوجه شوید که ترمز دستی بالاست؟ آیا برای اینکه بر کشش و مانع ترمز غلبه کنید، گاز را بیشتر فشار دادید؟ البته که نه. شما به راحتی ترمز دستی را خواباندید و بدون هیچ گونه تقلایی تندتر حرکت کردید.

اکثر مردم در زندگی خود از لحاظ روان‌شناسی با ترمز دستی بالا حرکت می‌کنند. آن‌ها تصوراتی منفی از خود دارند یا از تأثیرات تجربیات قدرتمندی که هنوز از آن‌ها فارغ نشده‌اند، رنج می‌برند. آن‌ها در منطقه‌ی امنی که برای خود ساخته‌اند، باقی می‌مانند. این عده باورهای غلط خود را در مورد واقعیت یا احساس گناه و تردید به خود حفظ می‌کنند و وقتی سعی دارند به اهداف خود برسند، این تصورات منفی و منطقه‌ی امن از قبل برنامه‌ریزی شده انگیزه‌های خوب آن‌ها را از بین می‌برد، که آن‌ها هر قدر هم شدید تلاش کنند، باز تأثیری ندارد. از طرف دیگر، افراد موفق کشف کرده‌اند که به جای استفاده از قدرت اراده به عنوان موتوری که موفقیت آن‌ها را تقویت کند، راحت‌تر است که ترمز

دستی‌ها را بخوابانند و باورهای محدودکننده‌ی خود را عوض کنند و خودپنداره‌شان را تغییر دهند.

از منطقه‌ی امن خود بیرون بیایید

به منطقه‌ی امن خود به دید زندانی نگاه کنید که در آن زندگی می‌کنید، زندان بزرگی که خودتان آن را ساخته‌اید. این زندان از مجموعه‌ای از نمی‌توانم‌ها، بایدها، نبایدها و دیگر باورهای بی‌اساس ناشی از افکار منفی و تصمیماتی که روی هم انباشته‌اید و در طول عمر خود آن‌ها را تقویت کرده‌اید، ساخته شده است.

شاید حتی طوری آموزش دیده و تربیت شده باشید که خودتان را محدود کنید.

مثل فیل لال و گنگ نباشید

به بچه فیل در زمان تولد یاد می‌دهند که به هر فضای خیلی کوچکی قانع باشد. مربی او پایش را با طناب به پایه‌ای چوبیِ که قبلاً در زمین فرو کرده است، می‌بندد. این کار بچه فیل را محبوس می‌کند و او فقط ناحیه‌ای را که بلندی طناب به آن می‌رسد می‌شناسد، یعنی همین منطقه‌ی امن. در ابتدا بچه فیل سعی می‌کند که این طناب را پاره کند، اما طناب خیلی محکم است. بنابراین بچه فیل یاد می‌گیرد که نمی‌تواند طناب را پاره کند، که باید در آن محدوده‌ای که با طول طناب تعیین شده است، باقی بماند.

وقتی بچه فیل بزرگ می‌شود و به اندازه‌ی مجسمه‌ای پنج تنی درمی‌آید، به راحتی می‌تواند همان طناب را پاره کند، ولی حتی آن را امتحان هم نمی‌کند چون یاد گرفته است که نمی‌تواند طناب را پاره کند. به این ترتیب، بزرگ‌ترین فیل را می‌توان با نازک‌ترین طناب زندانی کرد.

شاید این توصیفی از شرح حال شما هم باشد، شمایی که هنوز در منطقه‌ی امن خود با چیزهایی به ضعیفی و نازکی همان طنابی که فیل را کنترل می‌کند

به دام افتاده‌اید، با این تفاوت که طناب شما از افکار و تصوراتی که خودتان دریافت کرده و در جوانی آن‌ها را باور کرده‌اید، ساخته شده است. اگر این وضعیت شما را توصیف می‌کند، خبری خوب به شما می‌دهم. شما می‌توانید منطقه‌ی امن خودتان را تغییر دهید. چطور؟ سه راه مختلف وجود دارد:

۱- می‌توانید از تکرار جملات مثبت و گفتگوی درونی مثبت با خود استفاده کنید تا آنچه را می‌خواهید داشته باشید، هر کاری می‌خواهید انجام دهید و آنچه می‌خواهید باشید.

۲- می‌توانید تصاویر درونی جدید و قدرتمندی از داشتن، انجام دادن و بودن آنچه می‌خواهید خلق کنید.

۳- می‌توانید به سادگی رفتار خود را تغییر دهید.

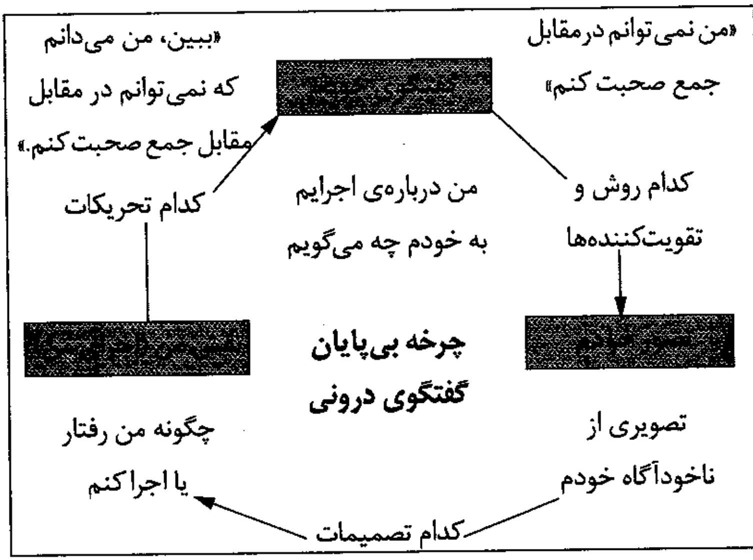
هر سه روش شما را از منطقه‌ی امن قدیمی‌تان خارج خواهد کرد.

تکرار تجربه‌های قبلی را متوقف کنید

مفهوم مهمی که افراد موفق آن را درک می‌کنند این است که آدم هرگز گیر نمی‌کند. شما با چسبیدن به افکاری یکسان، حفظ باورهایی یکسان، بر زبان آوردن کلماتی یکسان و انجام کارهایی یکسان، تجربیاتی یکسان را بارها و بارها خلق می‌کنید.

بیشتر اوقات ما در حلقه‌ی بی‌انتهای تقویت رفتاری که ما را در مارپیچ حلزونی به سمت پایین نگه می‌دارد، گیر می‌کنیم. افکار محدودکننده‌ی ما تصاویری در ذهنمان ایجاد می‌کنند و آن تصاویر بر رفتار ما حاکم می‌شوند، که به نوبه‌ی خود آن افکار محدودکننده را تقویت می‌کنند. در نظر بیاورید خیال می‌کنید وقتی می‌خواهید کار خود را معرفی کنید، از یاد می‌برید که چه باید بگویید. این خیال تصویر فراموش کردن نکته‌ای کلیدی را ایجاد می‌کند. این تصویر تجربه‌ی ترس را خلق می‌کند. این ترس بر تفکر شفاف شما سایه می‌افکند و همین موجب می‌شود یکی از نکات کلیدی خود را فراموش کنید، نکته‌ای که گفتگوی درونی شما را در مورد اینکه نمی‌توانید در مقابل جمع

صحبت کنید، تقویت می‌کند. مثلاً: *ببین، می‌دانستم یادم می‌رود چه می‌خواهم بگویم. من نمی‌توانم در مقابل جمع صحبت کنم.*



تا وقتی به شکایت در مورد شرایط فعلی خود ادامه دهید، ذهن شما روی آن متمرکز خواهد شد. وقتی همواره در مورد آن‌ها صحبت و فکر می‌کنید و در مورد چگونگی آن‌ها می‌نویسید، همان مسیرهایی خنثی را که امروز شما را به اینجا رسانده‌اند، تقویت می‌کنید و همواره همان تشعشعاتی را که جذب‌کننده‌ی همان مردم و شرایطی است که خلق کرده‌اید، از خود متصاعد می‌کنید.

برای اینکه جهت این چرخش را تغییر دهیم، باید به جای فکر کردن، صحبت کردن و نوشتن در مورد واقعیتی که می‌خواهید خلق کنید، روی آن تمرکز کنید. باید ذهن غیرهشیار خود را با افکار و تصاویری از این واقعیت جدید پر کنید.

مشکلات عمده‌ای را که ما با آن‌ها مواجه هستیم، نمی‌توان با همان سطح تفکری که آن‌ها را به وجود آورده است، حل کرد.

آلبرت اینشتین

برنده‌ی جایزه‌ی نوبل فیزیک

وضعیت مالی شما چطور است؟

منطقه‌ی امن شما مثل ترموستات خانه‌تان عمل می‌کند. وقتی دمای اتاق به حدی برسد که تعیین کرده‌اید، ترموستات علامتی الکتریکی را به دستگاه تهویه‌ی هوا ارسال می‌کند تا آن را خاموش یا روشن کند. وقتی دمای اتاق شروع به تغییر کرد، علائم الکتریکی به این تغییرات واکنش نشان می‌دهد و دما را در سطح موردنظر و دلخواه نگه می‌دارد.

به طور مشابه، شما هم از لحاظ روان‌شناختی، یک ترموستات درونی دارید که سطح عملکردتان را در دنیا تنظیم می‌کند. تنظیم‌کننده‌ی عملکرد داخلی شما به جای علائم الکتریکی، از علائم ناراحتی برای نگه داشتن شما در منطقه‌ی امن خودتان استفاده می‌کند. وقتی عملکرد یا رفتار شما به نزدیکی سطح این ناحیه می‌رسد، کم‌کم احساس ناراحتی می‌کنید. اگر آنچه تجربه می‌کنید خارج از تصوری باشد که شما به طور ناخودآگاه از خود دارید، بدنتان علائمی ذهنی و مشکلی فیزیکی را به سیستم شما ارسال می‌کند و برای اینکه از این ناراحتی دور شوید، به طور ناخودآگاه خود را به منطقه‌ی امن خودتان برمی‌گردانید.

ناپدری من که مدیر فروش ان سی آر بود، متوجه شد که هر یک از فروشنده‌هایش به عنوان فروشنده تصوری از خود دارند. آن‌ها فروشنده‌هایی بودند که ماهی ۲۰۰۰ تا ۳۰۰۰ دلار حقوق می‌گرفتند.

اگر تصور فروشنده‌ای از خودش این بود که ماهیانه ۳۰۰۰ دلار کمیسیون می‌گیرد، چنانچه در هفته‌ی اول ماه بیشتر از این مبلغ درآمد داشت، بقیه‌ی ماه را استراحت می‌کرد.

از طرف دیگر، اگر فروشنده‌ای نزدیک آخر ماه فقط ۱۵۰۰ دلار درآمد داشت روزی ۱۶ ساعت کار می‌کرد و حتی تعطیلات هم آنجا می‌ماند تا مبلغ پیشنهادی را درآورد و هر کاری ممکن بود برای رسیدن به سطح ۳۰۰۰ دلار در ماه انجام می‌داد.

مهم نیست شرایط چطور باشد، شخصی که تصورش از درآمد خودش ۳۶۰۰۰ دلار باشد، همیشه ۳۶۰۰۰ دلار درآمد خواهد داشت و انجام هر کار دیگری غیر از آن او را ناراحت می‌کند.

یادم می‌آید یک سال فروش ناپدری‌ام خیلی بالا بود. آخرین شب سال تا نیمه‌های شب بیرون بود، به طوری که توانست جایزه‌ی سفر به هاوایی را برای همه‌ی فروشنده‌هایی که جشن سالیانه خود را وقف کار کرده بودند، تهیه کند. تصور او از خودش به او اجازه نداده بود جایزه‌ی آن سال را از دست بدهد. او دستگاه‌ها را فروخت و سفر کرد. نمی‌توانست کار دیگری خارج از محدوده‌ی منطقه‌ی امن خود انجام دهد.

همین موضوع را در مورد حساب پس‌انداز خودتان مجسم کنید. عده‌ای از مردم تا وقتی ۲۰۰۰ دلار پول در حساب پس‌انداز خود دارند، احساس راحتی و آرامش می‌کنند. بقیه اگر کمتر از درآمد هشت ماه را داشته باشند، احساس ناراحتی می‌کنند، مثلاً حدود ۳۲۰۰۰ دلار. ولی عده‌ای هم بدون پس‌انداز و با بدهی کارت اعتباری به مبلغ ۲۵۰۰۰ دلار، احساس راحتی می‌کنند

اگر شخصی که به ۳۲۰۰۰ دلار پس‌انداز نیاز دارد احساس راحتی کند و ناگهان برای هزینه‌ی درمان پزشکی به ۱۶۰۰۰ دلار نیاز پیدا کند، هزینه‌هایش را کاهش می‌دهد، تمام وقت کار می‌کند و هر کاری می‌کند تا پس‌انداز خودش را به ۳۲۰۰۰ دلار برساند. همین‌طور اگر به طور ناگهانی پولی به ارث ببرد، طوری از آن پول خرج می‌کند که با پس‌انداز ۳۲۰۰۰ دلار در منطقه‌ی امن خود باقی بماند.

بی‌شک در مورد بیشتر برندگان بخت‌آزمایی شنیده‌اید که پولی را که در عرض چند سال برنده شدن به دست آورده‌اند، از دست می‌دهند، خرج می‌کنند یا بر باد می‌دهند. در حقیقت ۸۰٪ برندگان بخت‌آزمایی و قمار در ایالات متحد، در عرض پنج سال پرونده‌ی سرقت از بانک برایشان تشکیل می‌شود! دلیلش هم این است که آن‌ها نمی‌توانند سیستم ذهنی میلیونر خود را راضی کنند. در نتیجه ناآگاهانه واقعیتی را به وجود می‌آورند که مطابق با خواسته‌ی ذهنی قبلی‌شان باشد. آن‌ها با این همه پول احساس ناراحتی می‌کنند. بنابراین راهی پیدا می‌کنند تا به ناحیه‌ی امن قبلی که برایشان آشنا بوده است، برگردند.

ما در مورد رستوران‌هایی هم که در آن‌ها غذا می‌خوریم، ناحیه‌ی امن مشابهی داریم، همین طور هتل‌هایی که در آن اقامت می‌کنیم، اتومبیلی که

می‌رانیم، خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم، لباس‌هایی که می‌پوشیم، تعطیلاتی که می‌گذرانیم و نوع مردمی که با آن‌ها معاشرت می‌کنیم.

اگر تاکنون در خیابان پنجم نیویورک یا رودئو درایو در بورلی هیلز پیاده‌روی کرده باشید، احتمالاً این احساس را تجربه کرده‌اید که وارد فروشگاهی شدید و فوراً احساس کردید به آنجا تعلق ندارید. فروشگاه هم نوعی مقیاس برای شماست. احساس می‌کنید که غریبه‌اید. این هم عملاً نوعی منطقه‌ی امن برای شماست.

رفتار خود را تغییر دهید

در سال ۱۹۸۱ که برای اولین بار به لس آنجلس نقل مکان کردم، رئیس جدیدم مرا برای خرید لباس‌های آخرین مد در فروشگاهی در وست وود برد. گران‌ترین لباسی که در عمرم خریده بودم، پیراهنی ۳۵ دلاری از فروشگاه نورداستورم بود. حالا ارزان‌ترین پیراهن این فروشگاه ۹۵ دلار بود! به شدت جا خوردم و عرقی سرد بر پشتم نشست. آن روز رئیسم خیلی چیزها خرید، ولی من همان پیراهن ایتالیایی ۹۵ دلاری را خریدم. از منطقه‌ی امن خودم خیلی دور شده بودم، به حدی که به سختی نفس می‌کشیدم. هفته‌ی بعد پیراهن را پوشیدم و از اینکه چه احساس خوبی از پوشیدن آن دارم، تعجب کردم. احساسم خیلی بهتر شده بود و با پوشیدن آن لباس خیلی برازنده‌تر و شیک‌تر به نظر می‌رسیدم. بعد از اینکه به مدت دو سه هفته، هفته‌ای یک بار آن را پوشیدم، احساس کردم که چقدر آن را دوست دارم و در عرض یک ماه، یک پیراهن دیگر خریدم. در عرض یک سال، همه‌ی پیراهن‌هایی که می‌پوشیدم، از آن نوع بودند. کم‌کم منطقه‌ی امن من تغییر کرد چون به چیزی بهتر عادت کرده بودم، حتی اگر گران‌تر بود.

وقتی مدرس درآمدسازان بین‌المللی و بازار میلیون دلاری بودم ـ دو سازمانی که برای آموزش مردم جهت میلیونر شدن سازماندهی شده بود ـ همه‌ی آموزش‌ها در هتل ریتزکارلتون در لاگونابیچ کالیفرنیا، هتل هیلتون جزیره‌ی هاوایی و دیگر هتل‌های لوکس برگزار می‌شد. دلیل آن هم این بود که شرکت‌کنندگان عادت کنند با آن‌ها مثل افراد رده بالا و طراز اول برخورد شود.

این بخشی از روش خارج کردن آن‌ها از منطقه‌ی امن بود، که تصورشان را در مورد خودشان تغییر می‌داد. هر جلسه‌ی آموزش شامل صرف شام با لباس رسمی بود. خیلی از شرکت‌کنندگان اولین بارشان بود که در آن مراسم شرکت می‌کردند و آن هم تمرین دیگری برای خارج شدن آن‌ها از منطقه‌ی امن بود.

گفتگوی درونی خود را با ادای جملات مثبت تغییر دهید

همیشه به جادو اعتقاد داشته‌ام. وقتی در این شهر بیکار بودم، هر شب بلند می‌شدم، در خیابان مالهولند می‌نشستم، به این شهر نگاه می‌کردم، دستانم را از دو طرف می‌گشودم و می‌گفتم: «همه می‌خواهند با من کار کنند. من هنرپیشه‌ی خیلی خوبی هستم. من یک عالم سفارش و پیشنهاد بازی در انواع فیلم‌های مختلف دریافت کرده‌ام.» همیشه فقط این جملات را با خودم تکرار می‌کردم و جداً خودم را متقاعد کرده بودم که الان دو تا سفارش بازی در فیلم برایم در نظر گرفته شده است. و فقط باید به پایین آن تپه بروم و آن‌ها را دریافت کنم. «سفارش فیلم آنجاست، فقط هنوز آن را به من اعلام نکرده‌اند.» آن مثل جملات مثبتی بود که از پیشینه‌ی خانوادگی من نشئت می‌گرفت.

جیم کری، هنرپیشه

یک راه خارج کردن خودتان از ناحیه‌ی امن این است که ذهن نیمه هشیارتان را با افکار و تصورات جدید بمباران کنید، افکاری چون داشتن حساب بانکی بزرگ، بدن و هیکل قوی و سالم، کاری مهیج، دوستان جالب، تعطیلاتی به یاد ماندنی و همه‌ی اهدافی که می‌خواهید به آن برسید. استفاده از این روش را ادای عبارات تأکیدی می‌نامند. عبارت تأکیدی عبارتی است که هدف شما را در حالت کامل شده‌اش توصیف می‌کند، مثل: «من از تماشای طلوع آفتاب در کاناپالی مائویی لذت می‌برم.» یا «احساس سبکی و لذتی را که از کاهش وزنم به من دست داده، جشن می‌گیرم.»

نُه رهنمود جهت خلق جملات تأکیدی مؤثر و مثبت

برای اینکه عبارات تأکیدی شما مؤثر باشد، باید با استفاده از نُه رهنمود زیر ساخته شود:

۱- **باکلمات من هستم شروع کنید.** کلمات من هستم قدرتمندترین کلمات در زبان است. ذهن نیمه هشیار هر جمله‌ای را که با کلمات من هستم شروع شده باشد، می‌گیرد و آن را به صورت دستوری برای عملی کردن تفسیر می‌کند.

۲- **از زمان حال استفاده کنید.** هر آنچه را می‌خواهید طوری توصیف کنید که انگار آن را دارید، انگار که انجام شده است.
جمله‌ی غلط: می‌خواهم یک پورشه‌ی قرمز مدل ۹۱۱ بخرم.
جمله‌ی درست: من از راندن پورشه‌ی قرمز جدید مدل ۹۱۱ خود لذت می‌برم.

۳- **جمله را به صورت مثبت بیان کنید. بر آنچه می‌خواهید تأکید کنید، نه بر آنچه نمی‌خواهید.** عبارت تأکیدی خود را به صورت مثبت ادا کنید. ذهن غیرهشیار معنی کلمه‌ی نه را نمی‌فهمد و آن را نمی‌شنود. یعنی جمله‌ی «در را محکم نبند»، این طور شنیده می‌شود: «در را محکم ببند.» ذهن نیمه هشیار تصویر را در نظر می‌آورد و جمله‌ی «در را محکم نبند»، معنا و تصویر «در را محکم ببند» را تداعی می‌کند. عبارت «دیگر از پرواز نمی‌ترسم»، تصویر ترس از پرواز را تداعی می‌کند، در حالی که عبارت «من از هیجان زمان پرواز لذت می‌برم»، تصویر لذت بردن را تداعی می‌کند.
جمله‌ی غلط: مدتی است که از پرواز نمی‌ترسم.
جمله‌ی درست: از هیجان زمان پرواز لذت می‌برم.

۴- **آن را خلاصه بیان کنید.** عبارات تأکیدی را به عنوان صدای جلنگ جلنگ آگهی تبلیغاتی در نظر بیاورید. طوری عمل کنید که انگار در ازای ادای هر

کلمه ۱۰۰۰ دلار می‌ارزد. باید جملات کوتاه، به یادماندنی و به راحتی قابل به خاطر سپردن و حفظ کردن باشند.

۵- **آن را به‌گونه‌ای خاص بیان کنید.** عبارت تأکیدی مبهم نتایجی مبهم به بار می‌آورند.
جمله‌ی غلط: دارم اتومبیل قرمز جدیدم را می‌رانم.
جمله‌ی درست: دارم پورشه‌ی قرمز جدیدم را می‌رانم.

۶- **عبارت خود را «در حال انجام» بیان کنید.** ادای فعل در حال انجام قدرت تأثیرگذاری را با ایجاد تصور انجام آن کار در همان لحظه افزایش می‌دهد.
جمله‌ی غلط: خودم را آزادانه و صادقانه مطرح می‌کنم.
جمله‌ی درست: من با اعتماد کامل خودم را آزادانه و صادقانه مطرح می‌کنم.

۷- **حداقل از یک کلمه‌ی احساسی یا هیجان‌انگیز استفاده کنید.** احساس خود را در زمان رسیدن به هدف بیان کنید. عده‌ای معمولاً از کلماتی استفاده می‌کنند که *لذت‌بخش، شادی‌آور، شادمانانه، قابل تحلیل، مغرورانه، به آرامی، آرامش‌بخش، خوشحال‌کننده، خوش‌بینانه، دوست‌داشتنی، مطمئن، مخلصانه و فاتحانه* است.
جمله‌ی غلط: وزنم را هشتاد و پنج کیلو نگه می‌دارم.
جمله‌ی درست: با وزن هشتاد و پنج کیلو احساس سبکی و چابکی می‌کنم!
توجه داشته باشید که آخرین جمله آهنگ جلنگ جلنگ آگهی تبلیغاتی دارد. ذهن نیمه هشیار عاشق قافیه و ردیف است. به همین علت است که راحت‌تر می‌توانیم جملات دارای قافیه و ردیف را به خاطر آوریم.

۸- **برای خودتان عبارات تأکیدی بسازید، نه برای دیگران.** وقتی جملات خود را می‌سازید، کاری کنید که رفتار شما را توصیف کند، نه رفتار دیگران را.
جمله‌ی غلط: دارم جانی را در حال تمیز کردن اتاقش تماشا می‌کنم.

جمله‌ی درست: من به‌گونه‌ای مؤثر نیازها و خواسته‌هایم را با جانی در میان می‌گذارم.

۹- **چیزی بهتر را به عبارت تأکیدی‌تان بیفزایید.** وقتی عبارتی تأکیدی را در مورد کسب موقعیتی خاص ادا می‌کنید (شغل، فرصت، تعطیلات) موضوعی مادی (خانه، اتومبیل، قایق) یا رابطه (شوهر، زن، بچه)، همیشه کلمات «چیزی یا کسی بهتر» را اضافه کنید. گاهی معیارها برای آنچه می‌خواهیم از ضمیر ما یا از تجربه‌ی محدودمان نشئت می‌گیرد. گاهی چیزی یا کسی بهتر از آن برای ما قابل دسترس می‌شود. بنابراین اجازه دهید عبارت تأکیدی شما مسئله را در زمانی که موقعیت مناسب است در خود داشته باشد.
مثلاً: من از زندگی در ویلای زیبایم در ساحل کاناپالی مائویی یا جایی بهتر لذت می‌برم.

روشی ساده برای خلق عبارات تأکیدی

۱- آنچه را می‌خواهید به وجود آورید مجسم کنید. همه چیز را همان‌طور که دوست دارید باشند ببینید. خود را داخل آن تصویر بگذارید و موضوعات را با چشمان خودتان ببینید. اگر اتومبیلی می‌خواهید، دنیا را از داخل اتومبیلی که راننده‌اش هستید، نگاه کنید.
۲- صداهایی را بشنوید که اگر به رؤیای خود رسیده بودید، می‌شنیدید.
۳- احساس خود را در زمان خلق خواسته‌تان احساس کنید.
۴- در زمان رسیدن به خواسته‌تان احساس خود را در قالب جمله‌ای کوتاه توصیف کنید.
۵- در صورت لزوم عبارت تأکیدی خود را ویرایش کنید تا همه‌ی رهنمودهای بالا را در آن رعایت کرده باشید.

چگونه از عبارات تأکیدی و تصویرسازی ذهنی استفاده کنیم

۱- روزی یک تا سه بار عبارات تأکیدی خود را مرور کنید. بهترین زمان‌ها ابتدای صبح، وسط روز برای تمرکز دوباره، و حدوداً زمان خواب است.

۲- اگر مناسب دیدید، هر جمله را با صدای بلند ادا کنید.
۳- چشمانتان را ببندید و خود را در حالتی که آن عبارات تأکیدی را توصیف می‌کند، مجسم کنید. طوری به آن نگاه کنید که انگار از درون خود به آن نگاه می‌کنید. به عبارت دیگر، خود را خارج از صحنه مجسم نکنید. صحنه را طوری نگاه کنید که انگار واقعاً در آن زندگی می‌کنید.
۴- هر صدایی را که ممکن است وقتی با موفقیت به هدفتان رسیدید بشنوید، مجسم کنید ـ صدای موجی که به ساحل می‌خورد، صدای قهقهه و خنده‌ی جمعیت، صدای نواختن سرود ملی. افراد مهم زندگی‌تان را هم مجسم کنید که به شما تبریک می‌گویند و اظهار می‌دارند که چقدر از موفقیت شما خوشحال هستند.
۵- احساساتی را که در زمان رسیدن به موفقیت احساس خواهید کرد، در نظر آورید. هرچه این احساسات قوی‌تر باشند، روند پیشرفت قوی‌تر خواهد بود. (اگر در ایجاد این احساسات مشکل دارید، می‌توانید بگویید: «من با استفاده از عبارات تأکیدی به راحتی از ایجاد احساسات قدرتمند در کارم لذت می‌برم.»
۶- عبارات تأکیدی خود را دوباره بر زبان بیاورید و بعد این روند را در مورد عبارت تأکیدی بعدی تکرار کنید.

روش‌های دیگر استفاده از عبارات تأکیدی

۱- کارت‌هایی راکه عبارات تأکیدی خود را روی آن‌ها نوشته‌اید، در گوشه و کنار خانه بگذارید.
۲- تصاویری از آنچه می‌خواهید در اطراف خانه یا اتاق شما باشد، روی دیوار منزل نصب کنید. می‌توانید عکس خودتان را هم در این تصاویر قرار دهید.
۳- عبارات تأکیدی خود را در طی «زمان‌هایی که تلف می‌شوند»، مثل زمانی که در صف منتظر هستید، ورزش یا رانندگی می‌کنید، با خودتان تکرار کنید. می‌توانید آن‌ها را در دلتان تکرار کنید یا با صدای بلند بگویید.
۴- عبارات تأکیدی را ضبط کنید و بعد وقتی کار یا رانندگی می‌کنید، یا موقع

خواب به آن‌ها گوش دهید. می‌توانید از پخش صوت‌های دو طرفه یا پخش MP3 استفاده کنید.

۵- از یکی از والدین خود بخواهید که نواری از موضوعات تشویق‌کننده و هیجان‌انگیز که شما دوست دارید آن‌ها را بشنوید، برایتان پر کند.

۶- عبارات تأکیدی خود را از زبان اول شخص تکرار کنید «من هستم»، دوم شخص «تو هستی...» و سوم شخص «او هست...»

۷- عبارات تأکیدی خود را در روی صفحه‌ی کامپیوتر خود قرار دهید. بنابراین می‌توانید هر بار که از کامپیوتر استفاده می‌کنید، آن‌ها را ببینید.

استفاده از عبارات تأکیدی نتیجه می‌دهد

اولین بار که کلمنت استون مرا بر آن داشت هدفی برای خود تعیین کنم که ورای شرایط فعلی‌ام بود و اگر به آن می‌رسیدم شدیداً تعجب می‌کردم، به قدرت عبارات تأکیدی پی بردم. هر چند تصور می‌کردم چالش استون مزایای زیادی دارد، آن را تا هفت سال بعد که تصمیم گرفتم از درآمد سالی ۲۵۰۰۰ دلار به ۱۰۰۰۰۰ دلار یا بیشتر جهش پیدا کنم، به طور واقعی مورد استفاده قرار ندادم.

اولین کاری که کردم این بود که بعد از دیدن فلورانس اسکاول شین، یک عبارت تأکیدی برای خودم درست کردم. جمله این بود:

خدا خزانه‌ی بیکران من است و هم اینک مقادیر عظیمی پول به سمت من می‌آید و هم‌اکنون به اراده‌ی خدا بالاترین نیکی‌ها به سمت من می‌آید. من شادمانانه و به راحتی درآمد خواهم داشت و سالی ۱۰۰۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری و پس‌انداز خواهم کرد.

سپس المثنای صورت‌حسابی ۱۰۰۰۰۰ دلاری درست کردم و آن را به تخته‌ی بالای تخت خوابم چسباندم. هنگام بیدار شدن صورت‌حساب را می‌دیدم، چشمانم را می‌بستم و عبارت تأکیدی‌ام را تکرار می‌کردم و مجسم می‌کردم که اگر در سطح زندگی ۱۰۰۰۰۰ دلاری زندگی می‌کردم، چه احساسی داشتم. خانه‌ای را که می‌خواستم در آن زندگی کنم، مبلمان و آثار هنری داخل

آن، اتومبیلی که سوار می‌شدم و تعطیلاتی را که می‌خواستم بگذرانم، همه را مجسم می‌کردم. همان احساساتی را که زمان رسیدن به آن نوع زندگی داشتم، پیش خودم مجسم می‌کردم. هر روز صبح با نظریه‌ی ۱۰۰۰۰۰ دلاری‌ام از خواب بیدار می‌شدم. اگر می‌توانستم ۴۰۰۰۰۰ نسخه از کتابم را به فروش برسانم، این اتفاق برایم می‌افتاد. با فروش کتاب «*صد روش افزایش درک از خود در کلاس درس*» که برای هر نسخه ۲۵ سنت دریافت می‌کردم، درآمدم به ۱۰۰۰۰۰ دلار می‌رسید. تصویر سریع به فروش رفتن کتابم و ناپدید شدن تعداد زیادی از آن را از قفسه‌های کتاب فروشی‌ها و نوشتن چک ۱۰۰۰۰۰ دلاری ناشر را به تمرین تصویرسازی و تجسم صبحگاهی خود افزودم. مدت زیادی نگذشت که روزنامه‌نگاری به سراغم آمد و مقاله‌ای در مورد اثر من برای *نشنال اینکوایرر* نوشت. نتیجه این شد که هزاران نسخه‌ی دیگر از کتاب من در آن ماه به فروش رفت.

تقریباً هر روز نظریات بیشتری در مورد پولسازی به ذهن من سرازیر می‌شد. مثلاً آگهی تبلیغاتی کوچکی کردم و کتاب را مستقیم خودم به فروش رساندم و به جای اینکه از فروش هر کتاب فقط ۲۵ سنت به دست آورم، برای هر کتاب ۳ دلار دریافت کردم. کاتالوگی برای کتاب‌های دیگرم در مورد عزت نفس درست کردم و با همین کار تعداد بیشتری از مشتریان را جذب کردم. دانشگاه ماساچوست کاتالوگ مرا دید و از من دعوت کرد تا در کنفرانسی در آخر هفته کتاب‌هایم را به فروش برسانم و همین کار در عرض دو روز ۲۰۰۰ دلار درآمد برایم کسب کرد ـ و روش دیگری برای کسب ۱۰۰۰۰۰ دلار درآمد در سال را یادم داد.

در همان وقت که به فکر فروش بیشتر بودم و آن را مجسم می‌کردم، این فکر به ذهنم رسید که از طریق برگزاری همایش‌ها و کارگاه‌های آموزشی درآمد بیشتری کسب کنم. وقتی از دوستی که همایش برگزار می‌کرد پرسیدم چگونه می‌توانم دستمزد بالاتری بگیرم، گفت او اغلب بیشتر از دو برابر آنچه من دریافت می‌کنم، به دست می‌آورد!

با تشویق او درآمدم را سه برابر کردم و به وجود مدارسی پی بردم که

بودجه‌ای بیشتر از آن مبلغ را به این کار اختصاص داده بودند و از من برای سخنرانی دعوت کردند.

تکرار عبارات تأکیدی من نتیجه‌ی بزرگی دربرداشت. اما اگر درآمد سالی ۱۰۰۰۰۰ دلار را هدف قرار نداده بودم و در مورد تکرار عبارات تأکیدی و تصویرسازی ذهنی آن‌ها تلاش نمی‌کردم، دستمزد سخنرانی‌هایم بالا نمی‌رفت، فروش کتاب‌هایم از طریق ایمیل امکان‌پذیر نمی‌شد و کنفرانس‌های بزرگ برگزار نمی‌کردم یا روزنامه‌های مشهور با من مصاحبه نمی‌کردند، در نتیجه درآمد آن سال من سر به فلک کشید و از ۲۵۰۰۰ دلار در سال به ۹۲۰۰۰ دلار در سال رسید.

البته هدف ۱۰۰۰۰۰ دلاری‌ام ۸۰۰۰ دلار کم داشت، اما می‌توانم به شما اطمینان دهم که هرگز از آن بابت ناراحت نشدم. در عوض به وجد هم آمدم. در کمتر از یک سال درآمدم به چهار برابر افزایش یافته بود و این با استفاده از قدرت تصویرسازی ذهنی و تکرار عبارات تأکیدی همراه با تمایل به اقدام در مورد «عقاید الهام شده» امکان‌پذیر شده بود.

بعد از اینکه در آن سال درآمد ما به ۹۲۰۰۰ دلار رسید، همسرم از من پرسید: «اگر عبارات تأکیدی برای ۱۰۰۰۰۰ دلار مؤثر بوده، خیال می‌کنی برای یک میلیون دلار هم مؤثر باشد؟» و ما با استفاده از عبارات تأکیدی و تصویرسازی ذهنی به آن هدف هم دست یافتیم و به کسب درآمد سالی یک میلیون یا بیشتر ادامه دادیم.

اصل ۱۱

آنچه را می‌خواهید ببینید، آنچه را می‌بینید به دست آورید

تخیل همه چیز است. تخیل پیش‌بینی جذابیت‌های آتی زندگی است.

آلبرت اینشتین

تصویرسازی ـ یا عمل خلق تصاویر شاد در ذهن ـ ممکن است کم هزینه‌ترین ابزار موفقیت باشد زیرا از سه طریق دستیابی به هر موفقیتی را تسریع می‌کند.

۱- تصویرسازی و تخیل، قدرت‌های خلاق ذهن نیمه هشیار شما را فعال می‌کند.

۲- تصویرسازی از طریق برنامه‌ریزی سیستم فعال‌کننده‌ی شبکه‌ای[1] مغز، بر مغز شما تمرکز می‌کند تا به منابعی که همیشه وجود دارد ولی کسی متوجه آن‌ها نمی‌شود، توجه کنید.

۳- تصویرسازی ذهنی، مردم و منابع و فرصت‌های مورد نیاز شما را برای رسیدن به هدفتان به سوی شما جذب می‌کند.

محققان دریافته‌اند وقتی در زندگی واقعی کاری را انجام می‌دهید، مغز و فکر شما از همان روند مشابهی که برای تجسم و تصویرسازی آن فعالیت استفاده

1. reticular activating system (RAS)

کرده‌اید، استفاده می‌کند. به عبارت دیگر، ذهن شما تفاوتی بین تصویر و تخیل و انجام واقعی کاری قائل نمی‌شود.

این اصل در مورد یادگیری موضوعی جدید هم به کار می‌رود. محققان دانشگاه هاروارد متوجه شدند دانش‌آموزانی که از قبل خود را در حال انجام کارهایشان مجسم می‌کردند، توانستند ۱۰۰٪ موفق شوند، در حالی که دانش‌آموزانی که مجسم نمی‌کردند، فقط ۵۵٪ موفق بودند.

تصویرسازی ذهنی به سادگی موجب می‌شود که مغز بیشتر پیشرفت کند. و با اینکه هیچ کدام از ما این را در مدرسه یاد نگرفتیم، روان‌شناسان ورزشی و متخصصانی که عملکردی عالی دارند، از دهه‌ی ۱۹۸۰ قدرت تصویرسازی را به ما شناساندند. اغلب همه‌ی ورزشکاران حرفه‌ای و المپیک از قدرت تصویرسازی ذهنی استفاده می‌کنند.

جک نیکولاس، گلف باز افسانه‌ای با بیش از صد پیروزی در مسابقات و بیش از ۵/۷ میلیون دلار درآمد حاصل از برنده شدنش، می‌گفت: «هرگز توپی پرتاب نکردم، حتی در عمل، مگر اینکه از قبل تصویری دقیق و متمرکز از آن را در سرم داشتم. مثل فیلمی رنگی، ابتدا می‌بینم که توپ سفید و عالی در کجای چمن سبز روشن می‌نشیند، بعد به آن ضربه می‌زنم. بعد این صحنه سریع تغییر می‌کند و می‌بینم که توپ دارد به همان جا می‌رود، و می‌بینم که مسیر توپ و شکل آن چطور است وحتی حالت فرود آمدن آن به چه شکل است. سپس این تصویر به نوعی محو می‌شود و صحنه‌ی بعدی به من نشان می‌دهد که تصویر قبل به واقعیت بدل خواهد شد.»

چگونه تصویرسازی ذهنی به افزایش عملکرد کمک می‌کند

وقتی هر روز اهداف خود را به صورت کامل مجسم می‌کنید، تضادی در ذهن نیمه هشیار در مورد آنچه تجسم می‌کنید و آنچه در زمان حال دارید، به وجود می‌آید. ذهن نیمه هشیار شما سعی می‌کند با تبدیل وضعیت فعلی شما به رؤیای جدید و مهیج‌تر، این تضاد و کشمکش را برطرف کند. وقتی به مرور زمان

این تضاد از طریق تخیل و تصویرسازی مداوم تقویت شود، موجب می‌شود که سه مورد زیر به وجود آید:

۱- سیستم فعال‌کننده‌ی شبکه‌ای (RAS) مغز شما را طوری برنامه‌ریزی می‌کند که هر آنچه را به دستیابی شما به هدفتان کمک می‌کند، به هشیاری شما راه دهد.

۲- ذهن نیمه‌هشیار شما را برای خلق راه‌حل‌هایی جهت «رسیدن به هدف‌هایی که می‌خواهید»، فعال می‌کند. هر روز صبح با عقایدی جدید از خواب بیدار می‌شوید. وقتی در حال حمام کردن هستید، نظریات جدیدی به ذهنتان خطور می‌کند. وقتی در حال پیاده‌روی هستید، افکاری جدید به شما رو می‌آورد و همین‌طور وقتی که در حال رانندگی به طرف محل کار خود هستید.

۳- همین، سطح جدیدی از انگیزه را خلق می‌کند. متوجه می‌شوید که به‌گونه‌ای نامنتظر کارهایی می‌کنید که شما را به سمت هدفتان می‌برد. ناگهان دستتان را در کلاس درس بلند می‌کنید و داوطلب انجام تکلیفی می‌شوید، در جلسات کارمندان صحبت می‌کنید، مستقیماً درخواست خود را مطرح می‌کنید، برای چیزهایی که می‌خواهید پول پس‌انداز می‌کنید، بدهی کارت اعتباری خود را می‌پردازید یا در زندگی شخصی خود بیشتر دل به دریا می‌زنید.

بگذارید نگاه دقیق‌تری به چگونگی عملکرد RAS بکنیم. هر بار حدود هشت میلیون بیت[1] اطلاعات به مغز شما جاری می‌شود، که یا قسمت اعظم آن مورد توجه قرار نمی‌گیرد یا شما به آن‌ها نیاز ندارید. بنابراین RAS مغز شما بیشتر آن‌ها را فیلتر می‌کند و تنها علائمی را که ممکن است به شما در بقا و رسیدن به مهم‌ترین اهدافتان کمک کند، به قسمت هشیاری‌تان راه می‌دهد.

بنابراین RAS شما از کجا می‌داند که چه اطلاعاتی را وارد کند و کدام را فیلتر کند؟ تنها اطلاعاتی را وارد می‌کند که به شما در دستیابی به اهدافتان

---

۱. bit واحد اندازه‌گیری خبر در اطلاعات. (و)

کمک می‌کند، بخصوص اهدافی که دائم آن‌ها را تجسم و در موردشان عبارات تأکیدی ادا کرده‌اید. همین طور فقط اجازه‌ی ورود موضوعاتی را می‌دهد که با باورها و تصورات شما در مورد خودتان، دیگران و جهان، مطابقت دارد.

RAS ابزار قدرتمندی است، اما فقط می‌تواند به دنبال راه‌هایی برای به دست آوردن تصاویر دقیقی که به آن می‌دهید باشد. ذهن نیمه هشیار خلاق شما در مورد کلمات فکر نمی‌کند، فقط می‌تواند تصاویر را در نظر بیاورد. بنابراین چطور می‌توان به وسیله‌ی آن به تلاش شما جهت موفق شدن و دستیابی به رؤیاهای زندگی‌تان کمک کرد؟

وقتی تصاویری شاد، پررنگ و ویژه به مغز خود می‌دهید، ذهن همه‌ی اطلاعات لازم را برای تبدیل آن‌ها به تصاویر واقعی جمع‌آوری می‌کند. اگر ذهن شما مشکلی ده هزار دلاری داشته باشد، به راه‌حل یک میلیون دلاری می‌رسد.

اگر تصاویری از خانه‌ای زیبا، همسری قابل تحسین، حرفه‌ای مهیج و تعطیلات خارج از کشور به مغز بدهید، در مورد به دست آوردن آن‌ها کار خواهد کرد. در مقابل اگر همواره تصاویری منفی، ترسناک و نگران‌کننده به آن بدهید، حدس بزنید که چه اتفاقی می‌افتد؟ ذهن شما همه‌ی آن‌ها را به دست می‌آورد.

طریقه‌ی تصویرسازی آینده‌ی شما

روش تصویرسازی برای موفقیت واقعاً ساده است. تنها کاری که باید بکنید این است که چشمانتان را ببندید و ببینید که اهداف شما کامل شده است.

اگر یکی از اهداف شما داشتن خانه‌ای خوب در کنار یک دریاچه است، پس چشمانتان را ببندید و خود را در حال قدم زدن در آن خانه‌ای که دوست دارید مالک آن باشید، ببینید. همه‌ی جزئیات را در نظر بگیرید. نمای خارجی آن چه شکلی است؟ چشم‌اندازش چطور است؟ منظره‌ی آن از چه نوع است؟ اتاق نشیمن، آشپزخانه، اتاق خواب، اتاق غذاخوری، اتاق پذیرایی و همین طور محل زندگی حیوان خانگی‌تان چطور است؟ مبلمان و اثاثیه‌اش چه شکلی است؟ از اتاقی به اتاق دیگر بروید و این جزئیات را مجسم کنید.

تصاویر را تا جایی که ممکن است روشن و شفاف مجسم کنید. این برای هر هدفی که می‌خواهید کاربرد دارد. حالا آن هدف در زمینه‌ی کاری باشد یا بازی، خانوادگی، امور مالی شخصی، روابط یا مسائل بشردوستانه، تفاوتی نمی‌کند. هر یک از اهداف خود را بنویسید، سپس آن‌ها را مرور کنید، در مورد آن‌ها عباراتی تأکیدی را تکرار کنید و هر روز آن‌ها را مجسم کنید.

سپس هر روز صبح وقتی از خواب بیدار می‌شوید و هر شب قبل از رفتن به رختخواب، اهداف خود را از روی فهرست با صدای بلند بخوانید و بعد از خواندن هر کدام، لحظه‌ای تأمل کنید، چشمانتان را ببندید و تصویر عینی آن هدف کامل شده را دوباره در ذهن خود خلق کنید. این کار را ادامه بدهید تا همه‌ی اهداف خود را به صورت کامل و جامع در ذهن مجسم کنید.

کل این کار ۱۰ تا ۱۵ دقیقه طول می‌کشد، البته به چگونگی اهدافی که دارید بستگی دارد. اگر مراقبه می‌کنید، تصویرسازی ذهنی را درست بعد از اتمام تمرین مراقبه انجام دهید. حالت عمیقی که در مراقبه به دست می‌آورید، تأثیر تصویرسازی ذهنی شما را بیشتر خواهد کرد.

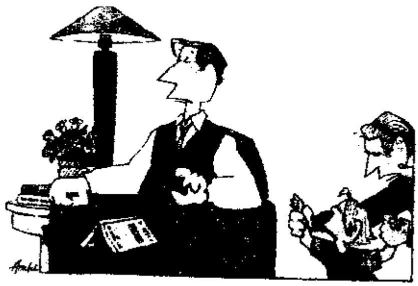
صدا و احساس را چاشنی این تصاویر کنید

برای اینکه تأثیر این تصاویر را چند برابر کنید، به تصاویر خود صدا، بو، مزه و احساس بیفزایید. اگر به هدف خود می‌رسیدید، در آن لحظه چه صدایی می‌شنیدید، چه بویی را حس می‌کردید، دهان شما چه مزه‌ای را حس می‌کرد و از همه مهم‌تر، چه احساسات و حساسیت‌های بدنی را احساس می‌کردید؟

اگر در حال تصور خانه‌ی دلخواه خود در کنار ساحل بودید، می‌توانید صدای برخورد موج را با ساحل کنار منزلتان، صدای بچه‌هایتان را که در ساحل شنی بازی می‌کنند و صدای همسرتان را که از شما برای تهیه‌ی چنین تدارکاتی تشکر می‌کند، بشنوید.

سپس احساس غرور حاصل از مالکیت، رضایت از داشتن هدفی که به آن رسیده‌اید و احساس گرمی تابش نور خورشید را روی صورتتان در زمانی که روی

بالکن نشسته‌اید و به اقیانوس و غروب زیبای خورشید نگاه می‌کنید، به آن اضافه کنید.



حواس پدر را پرت نکن. او مشغول تجسم موفقیت تجاری‌اش در دنیا است و همین زندگی بهتری را برای ما فراهم می‌کند.

تصورات خود را با احساسات تغذیه کنید

قطعاً این احساسات همان جایی هستند که رؤیای شما را پیش می‌برند. محققان می‌دانند که وقتی تصویری با احساسات شدید عملی همراه شود، ممکن است برای همیشه به صورت قفل شده و ثابت در حافظه باقی بماند.

مطمئنم دقیقاً به خاطر دارید در سال ۱۹۶۳ که جان. اف. کندی ترور شد، یا در ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ که مرکز تجارت جهانی منهدم شد، شما کجا بودید. ذهن شما آن را با همه‌ی جزئیاتش به خاطر دارد، چون نه تنها ذهنتان اطلاعات موردنیاز برای زنده ماندن در آن لحظات بحرانی را فیلتر می‌کرده است، بلکه خود این تصاویر با احساسی شدید خلق شده‌اند. این احساسات شدید در واقع رشد برآمدگی‌های اضافی و خاردار را در شاخه‌های سلول‌های عصبی نرون‌های مغز تحریک می‌کند، که این هم در نهایت اتصالات عصبی بیشتری را ایجاد می‌کند و در نتیجه محکم‌تر در حافظه قفل می‌شوند و باقی می‌مانند. می‌توانید همان شدت احساسی را برای تصویرسازی ذهنی خود به وجود آورید. این کار را با شنیدن آهنگی الهام‌بخش، بوهای طبیعی در زندگی، احساس عمیق هیجان و حتی اداکردن عبارات تأکیدی با صدای بلند و از سر خوش‌بینی شدید انجام دهید. هر چه هیجان، احساس و انرژی بیشتری داشته باشید، نتیجه‌ی نهایی قدرتمندتر خواهد بود.

تصویرسازی ذهنی نتیجه می‌دهد و مؤثر است

پیتر ویدمار برنده‌ی مدال طلای المپیک، استفاده از تصویرسازی ذهنی را در کسب موفقیت‌آمیز مدال طلا این طور توصیف می‌کند:

برای اینکه روی هدف المپیک خود متمرکز باقی بمانیم، با تصویرسازی رؤیای خود نتایج دلخواه را در نظر گرفتیم. در واقع خود را در حال رقابت در مسابقات المپیک و رسیدن به رؤیایمان مجسم کردیم و به صحنه‌ی آخر ژیمناستیک را در نظر آوردیم.

من گفتم: «خوب، تیم، بیا تصور کنیم که دوره‌ی نهایی مسابقه‌ی ژیمناستیک مردان است. تیم ایالات متحد آخرین شب خود را سپری می‌کند. دو نفر آخر گروه امریکا تیم دجت و پیتر ویدمار هستند. گروه ما با گروه جمهوری خلق چین در مقابل هم قرار می‌گیرد، یعنی با سلطان قهرمانی جهان، و ما باید روش‌های خود را برای بردن مدال طلای المپیک اجرا کنیم.»

در آن لحظه هر کدام از ما فکر کردیم: *ما نباید با آن مردان شاخ به شاخ شویم. آن‌ها در مسابقات قهرمانی جهانی بوداپست اول شدند، در حالی که گروه ما حتی یک مدال هم نبرد. این هرگز اتفاق نمی‌افتد.*

اما اگر اتفاق افتاد چه؟ چه احساسی خواهیم داشت؟

چشمانمان را بستیم و در پایان روزی طولانی در سالن خالی ژیمناستیک ناحیه، مسابقه‌ی المپیک را با ۱۳۰۰۰ نفری که روی صندلی‌ها نشسته بودند و دویست میلیون نفر دیگری که آن را به صورت مستقیم از تلویزیون تماشا می‌کردند، مجسم کردیم. بعد به تمرینات عادی خودمان پرداختیم. ابتدا من گوینده شدم. کف دستانم را دور دهانم حلقه کردم و فریاد زدم: «نفر بعد، از ایالات متحد امریکا، تیم دجت.» بعد تیم تمرینش را انجام داد، انگار که واقعاً در مسابقه است.

سپس تیم به گوشه‌ی تشک ژیمناستیک رفت، دستانش را دور دهانش حلقه کرد و با بهترین حالت ممکن اعلام کرد: «نفر بعد از ایالات متحد امریکا، پیتر ویدمار.» حالا نوبت من بود. در ذهنم یک شانس برای انجام کامل تمرین

داشتم که بتوانم گروه خودم را برنده‌ی مدال طلاکنم. اگر این طور نمی‌شد، ما می‌باختیم.

تیم با صدای بلند فریاد زد: «چراغ سبز»، و من به داور اصلی که معمولاً مربی ماساکو بود، نگاه کردم. دستم را بالاکردم و او هم دستش را بالاکرد. سپس من چرخیدم، مقابل میله قرار گرفتم، آن را محکم گرفتم و تمریناتم را شروع کردم.

در ۳۱ ژوئیه ۱۹۸۴، اتفاقی خنده‌دار برایم افتاد.

بازی‌های المپیک بود. مسابقات دور نهایی ژیمناستیک مردان در پاویون پائولی در اردوگاه دانشگاه «یو سی ال اِ» برگزار می‌شد. هر ۱۳۰۰۰ صندلی اشغال بود و تماشاچیان تلویزیون در سراسر دنیا بیش از دویست میلیون نفر می‌شدند. تیم ایالات متحد آخرین شب مسابقه‌اش را سپری می‌کرد. دو نفر آخری که از ایالات متحد آمده بودند، تیم دجت و پیتر ویدمار بودند و درست همان طور که مجسم کرده بودیم، گروه ما مقابل گروه جمهوری خلق چین قرار گرفت. می‌بایست تمرینات میله بلند را برای بردن مدال طلا به طور کامل انجام می‌دادیم.

من به مربی ماکو نگاه کردم، کسی که دوازده سال مربی من بود. مثل همیشه حواسش جمع بود. به سادگی گفت: «خوب، پیتر، برو. می‌دانی که باید چه کار کنی. هزاران بار آن را انجام داده‌ای. درست مثل روز قبل از مسابقه‌ی ژیمناستیک. بگذار یک بار دیگر آن را انجام دهیم و به خانه برگردیم. تو آماده‌ای.»

او درست می‌گفت. من برای این لحظه برنامه‌ریزی کرده و آن را صدها بار در ذهنم به تصویر کشیده بودم. آماده بودم تا عملیات هر روزم را اجرا کنم. جدا از دیدن خود در زمین المپیک و سیزده هزار نفری که روی صندلی‌ها نشسته بودند و دویست میلیون نفری که از تلویزیون مرا تماشا می‌کردند، خود را در ذهنم آخرین نفر مسابقه‌ی ژیمناستیک یو سی ال اِبا دو رقیب باقی‌مانده برای مسابقه مجسم کرده بودم.

وقتی اعلام کردند «پیتر ویدمار از ایالات متحد امریکا»، تصور کردم صدای دوستم تیم دجت است که این را اعلام می‌کند. وقتی چراغ سبز روشن شد، نشان‌دهنده‌ی این بود که باید شروع کنم. تصور کردم که آن واقعاً چراغ سبز نیست، اما آن صدای فریاد تیم بود: «چراغ سبز شد.» و وقتی دستم را به سمت داور ارشد از آلمان شرقی بلند کردم، کسی که در ذهنم او را مربی خودم قلمداد کرده بودم، مثل علامتی که هر روز در پایان صدها تمرین دریافت می‌کردم، دستش را برایم بلند کرد. در ژیمناستیک همیشه مجسم می‌کردم که در مرحله‌ی دور نهایی المپیک هستم. در دور نهایی المپیک، خود را آخرین نفر مسابقه مجسم کردم.

صورتم را به سمت میله گرداندم، بالا پریدم و آن را محکم گرفتم. همان تمرینات را که هر روز در ژیمناستیک انجام می‌دادم و آن‌ها را مجسم کرده بودم، اجرا کردم. در حالت ذهنی خود بودم و دوباره همان کاری را که قبلاً صدها بار انجام داده بودم، تکرار کردم. به سرعت حرکت دو بار رها کردن دست را که شانس من در مسابقات قهرمانی جهان به آن بستگی داشت، انجام دادم. به آرامی بقیه‌ی تمریناتم را انجام دادم و بدون حرکت و لرزش به زمین فرود آمدم، جایی که با نگرانی منتظر شنیدن نظر داور در مورد امتیازم ایستادم.

امتیاز با صدایی ژرف از بلندگو اعلام شد: «امتیاز پیتر ویدمار: ۹/۹۵ است.» فریاد زدم: «بله، من توانستم!» صدای شادی جمعیت و افراد گروه ما بلند شد و ما پیروزی خود را جشن گرفتیم.

سی دقیقه بعد، روی سکوی دریافت مدال المپیک در زمین برگزاری مسابقات ایستاده بودیم و ۱۳۰۰۰ نفر از روی صندلی‌ها بلند شده بودند و بیش از دویست میلیون نفر تماشاچی تلویزیون ما را تماشا می‌کردند، در حالی که مدال‌های طلا به طور رسمی به گردن ما انداخته می‌شد. تیم، من و افراد گروهمان با افتخار، در حالی که مدال‌های طلا را به گردن داشتیم، سرود ملی را شنیدیم و پرچم امریکا بالا رفت. این لحظه‌ای بود که ما مجسم کرده و

صدها بار در ژیمناستیک به تمرین آن پرداخته بودیم. فقط این دفعه صحنه واقعی بود.

اگر هنگام تصویرسازی چیزی ندیدیم چه؟

به قول روان‌شناسان، عده‌ای از مردم تصویرسازان ذهنی روشن هستند. وقتی چشمان خود را می‌بندند، همه چیز را به صورت تصاویری سه بعدی واضح و روشن می‌بینند. به هر حال بیشتر ما تجسم غیر واضح داریم. این یعنی نمی‌توانید به طور واقعی تصویری را که در موردش فکر می‌کنید، ببینید. اصلاً اشکالی ندارد. هنوز هم نتیجه می‌دهد. روزی دو بار، هر روز، تمرین تصویرسازی ذهنی را با تصویر اهداف خود به طور کامل انجام دهید و ببینید که به اندازه‌ی کسانی که ادعا می‌کنند این تصویر را می‌بینند، سود می‌برید.

از عکس‌های چاپی کمک بگیرید

اگر در دیدن اهداف خود مشکل دارید، از تصاویر، عکس‌ها و علائمی که برای متمرکز نگه داشتن ذهن هشیار و نیمه هشیار خود روی اهدافتان جمع‌آوری می‌کنید، استفاده کنید. مثلاً اگر یکی از هدف‌های شما داشتن اتومبیل لکسوس است، می‌توانید دوربین خود را به نمایشگاه لکسوس ببرید و از فروشنده بخواهید در حالی که پشت فرمان آن اتومبیل نشسته‌اید، از شما عکس بگیرد.

اگر قصد دارید پاریس را ببینید، پوستر برج ایفل را پیدا کنید، بعد عکس خودتان را ببرید و آن را روی پایه‌ی برج ایفل بچسبانید، انگار که در پاریس آن عکس را گرفته‌اید. چند سال پیش من این کار را با عکس تالار اپرای سیدنی انجام دادم. به یک سال نرسید که در سیدنی در مقابل آنجا ایستاده بودم.

اگر هدف شما این است که میلیونر شوید، ممکن است بخواهید برای خودتان یک چک یک میلیون دلاری بنویسید، یا صورت‌حسابی بانکی درست کنید که گزارش حساب بانکی یا موجودی شما را به اندازه‌ی یک میلیون نشان دهد.

من و مارک ویکتور هنسن پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز را با عنوان

سوپ جوجه *برای* روح خلق کردیم. در عرض ۱۵ ماه آن رؤیا به واقعیت پیوست. چهار سال بعد، گزارش جهانی نشان داد که هفت کتاب دیگر ما جزو پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز شده است.

وقتی این تصاویر را خلق کردید، می‌توانید هر کدام از آن‌ها را در یک صفحه از دفترچه یادداشت سیمی خود قرار دهید تا هر روز مرورشان کنید. یا می‌توانید صفحه‌ی رویایی یا نقشه‌ی گنج برای خود تهیه کنید. مجموعه‌ای از همه‌ی این تصاویر را در تابلوی اعلانات یا روی دیوار یا روی یخچال بچسبانید، جایی که بتوانید هر روز آن‌ها را ببینید.

وقتی ناسا به فکر سفر انسان به ماه افتاد، آن‌ها تصویر بزرگی از ماه داشتند که کل یک دیوار را از زمین تا سقف پوشانده بود. همه می‌دانستند هدف چیست و دو سال جلوتر از زمان برنامه‌ریزی شده، به آن هدف رسیدند!

استفاده از تابلوی رؤیاها و دفترچه‌ی هدف، موجب شد رؤیاهای آن‌ها به حقیقت بپیوندد

در سال ۱۹۹۵، جان آساراف تابلویی مخصوص رؤیاهایش تهیه کرد و آن را روی دیوار اتاق کارش در منزل نصب کرد. هر وقت شیئی مادی را می‌دید که آن را می‌خواست یا سفری که آرزویش را داشت، عکس آن را می‌گرفت و به این تابلو می‌چسباند، بعد خود را در حال لذت بردن از موضوع مورد علاقه‌اش مجسم می‌کرد.

در ماه می سال ۲۰۰۰ که تازه به خانه‌ی جدیدش در کالیفرنیای جنوبی نقل مکان کرده بود، ساعت ۷:۳۰ صبح در دفترش نشسته بود که پسر ۵ ساله‌اش کینان ناغافل وارد شد و روی دو تا از جعبه‌هایی که چهار سال در انباری بود، نشست. کینان از پدرش پرسید که توی آن جعبه‌ها چیست؟ وقتی جان گفت که تابلوی رؤیاهایش در آن جعبه‌ها قرار دارد، کینان جواب داد: «چی چی رؤیاهای شما؟»

جان در یکی از جعبه‌ها را باز کرد و تابلوی رؤیاهایش را به کینان نشان داد.

جان همان‌طور که به اولین تابلو نگاه می‌کرد، لبخندی زد و عکس‌های مرسدس اسپورت، ساعت و بعضی دیگر از اقلامی را که قبلاً آرزوی داشتن آن‌ها را داشت، نگاه کرد، چیزهایی که بعداً همه‌ی آن‌ها را به دست آورده بود.

اما وقتی تابلوی دوم را بیرون کشید، شروع به گریه کرد. روی آن تابلو عکسی از خانه‌ای بود که تازه آن را خریده بود و الان در آن زندگی می‌کرد! نه خانه‌ای مثل آن، بلکه این خانه! خانه‌ای به مساحت ۷۰۰۰ مترمربع که روی شش جریب چشم‌انداز خاص قرار گرفته بود، با میهمان‌خانه‌ای ۳۰۰۰ مترمربعی و دفتر کاری پیچ در پیچ، زمین تنیس، و سیصدوبیست درخت پرتقال ـ همان خانه‌ای که عکس آن را چهار سال قبل از داخل مجله‌ی خانه‌های رؤیایی برای خودش بریده بود!

کاریل کریستنسون و مریلین کنتز ـ که آن‌ها را با عنوان «مامان‌ها» بهتر می‌شناسید چون از راه لطیفه‌گویی درباره‌ی بچه‌ها، زندگی خانوادگی و فشارهای روحی مادر بودن امرار معاش می‌کنند ـ از قدرت خلق تصاویر مربوط به هدف برای به واقعیت رساندن رؤیاهای خود اطلاع دارند. آن‌ها دوستی خود را همانند کارشان در مزرعه‌ی کوچکی در پتالومای کالیفرنیا آغاز کردند، که در آنجا با هم همسایه بودند. وقتی تصمیم گرفتند برنامه‌ای را اجرا کنند و نمایشی بسازند، دفترچه‌ای برای نوشتن اهداف خود تهیه کردند که در آن همه‌ی آنچه را می‌خواستند به دست آورند، به صورت فهرست درآوردند و بعد آن‌ها را با عکس توضیح دادند. هر چه در آن کتابچه قرار داده بودند، همه بدون استثنا به حقیقت پیوست.

دستاوردهای آن‌ها شامل نمایش «مامان‌ها»، برنامه‌ی تلویزیونی کاریل و مریلین، میز گردی که بین سال‌های ۱۹۹۶ و ۱۹۹۷ از کانال اِبی سی پخش شد، برنامه‌ی مخصوص شو تایم و لایف تایم، و کتاب بسیار موفق آن‌ها «*بار مسئولیت مادر*» می‌شود.

چون کاریل و مریلین هر دو تصویرگر بودند، اهداف خود را با نقاشی نشان دادند که به نظر می‌رسید ساده‌ترین راه رسیدن به آن است. اما شما مجبور

نیستید از مهارت نقاشی برای کشیدن طرح‌های «کتاب اهداف» خودتان استفاده کنید. آن‌ها اهداف خود را به زمان حال بیان کردند و از عباراتی احساسی همچون «احساس رضایت و خشنودی می‌کنم»، «احساس آرامش و شادی می‌کنم» و «زندگی در این خانه‌ی شگفت‌انگیز بسیار شادی‌آور است»، استفاده کردند و همیشه هر صفحه‌ای را با این عبارت خاتمه می‌دادند: «همیشه این یا چیزی بهتر رخ می‌نماید.»

و همیشه هم این یا چیزی بهتر رخ می‌داد.

همین حالا دست به کار شوید

هر روز زمانی را برای تصویرسازی و تخیل در مورد هر یک از اهدافی که می‌خواهید به دست آورید، در نظر بگیرید. این یکی از اساسی‌ترین کارهایی است که می‌توانید برای تحقق رؤیاهایتان انجام دهید. بعضی از روان‌شناسان ادعا می‌کنند که یک ساعت تصویرسازی ذهنی به اندازه‌ی هفت ساعت تلاش جسمانی نتیجه می‌دهد. این ادعای بزرگی است، اما نکته‌ی مهمی در خود دارد. تصویرسازی ذهنی یکی از قوی‌ترین ابزار جعبه ابزار موفقیت است. حتماً از آن استفاده کنید.

نیازی نیست دستاوردهای آتی خود را به اندازه‌ی یک ساعت کامل مجسم کنید. فقط ده تا پانزده دقیقه کافی است. عظیم جمال، سخنران مشهور کانادایی، آن را به عنوان «ساعت قدرت» معرفی می‌کند ـ دو دقیقه تصویرسازی ذهنی و سی دقیقه مراقبه، بیست دقیقه ورزش و بیست دقیقه مطالعه‌ی مطالب الهام‌بخش یا کتاب‌های حاوی اطلاعات. تصور کنید اگر هر روز این کارها را بکنید، چه اتفاقی خواهد افتاد.

اصل ۱۴

طوری رفتار کنید که انگار...

پندار و رفتار شما باید طوری باشد که شکست را امری محال بدانید.

چارلز. اف. کترینگ
مخترعی با صدوچهل اختراع ثبت شده و
دریافت دکترای افتخاری از سی دانشگاه

یکی از راهبردهای بزرگ موفقیت این است طوری رفتار کنید که انگار همان جایی هستید که می‌خواستید باشید. این یعنی مثل کسی فکر کنید، حرف بزنید، لباس بپوشید، رفتار کنید و احساس کنید که به هدفش رسیده است. رفتار کردن مثل آن کسی که می‌خواهید باشید، دستورهایی قدرتمند را به ذهن نیمه هشیار شما ارسال می‌کند تا روش‌هایی خلاق را برای رسیدن به اهدافتان پیدا کنید. این کار سیستم فعال‌کننده‌ی شبکه‌ای را در ذهن شما برنامه‌ریزی می‌کند تا متوجه هر آنچه به موفقیت شما کمک می‌کند، بشوید و پیام‌هایی قوی را به کائنات ارسال می‌کند که این هدف نهایی همان است که واقعاً می‌خواهید.

آن‌طور رفتار کردن را شروع کنید

اولین بار که متوجه این پدیده شدم، در بانک محلی خودم بود. چندین تحویلدار

در آنجا کار می‌کردند و من متوجه شدم که یکی از آن‌ها همیشه به روشی خاص کت و شلوار می‌پوشد و کراوات می‌بندد. برخلاف دو نفر دیگر که فقط پیراهن و کراوات می‌پوشیدند، این مرد جوان مثل مدیر عامل آنجا به نظر می‌رسید.

سال بعد متوجه شدم که سمت او در بانک تغییر یافته و پشت میز اعطای تسهیلات نشسته است. دو سال بعد او مدیر وام‌دهندگان بود و بعداً مدیر شعبه شد. یک روز در این مورد از او پرسیدم و پاسخ داد که همیشه می‌دانسته مدیر شعبه خواهد شد. بنابراین در مورد نحوه‌ی لباس پوشیدن مدیر بررسی کرده و لباس پوشیدن به آن شکل را شروع کرده بود. او بررسی کرده بود که مدیران چگونه با مردم برخورد می‌کنند و با مردم به همان نحو رفتار می‌کرد. او طوری رفتار می‌کرد که انگار از مدت‌ها قبل مدیر شعبه بوده است.

«برای اینکه به سرعت اندیشه پرواز کنید، و هر جایی که می‌خواهید باشید، ابتدا باید طوری آغاز کنید که گویی به آنجا وارد شده‌اید.»

ریچارد باخ، نویسنده

تبدیل شدن به مشاوری بین‌المللی

در اواخر دهه‌ی هفتاد، رهبر همایشی را ملاقات کردم که تازه از استرالیا برگشته بود. تصمیم گرفتم من هم برای سخنرانی به اقصا نقاط کره‌ی زمین سفر کنم. از خودم پرسیدم برای اینکه به مشاوری بین‌المللی تبدیل شوم، به چه چیزهایی نیاز دارم؟ به اداره‌ی گذرنامه زنگ زدم و از آن‌ها خواستم تا تقاضانامه‌ای برایم بفرستند. ساعتی خریدم که اوقات همه‌ی نواحی بین‌المللی را نشان می‌داد. کارتی بازرگانی داشتم که روی آن عنوان مشاور بین‌المللی چاپ شده بود. بالاخره تصمیم گرفتم استرالیا اولین جایی باشد که می‌روم. بنابراین به آژانس مسافرتی رفتم و پوستر مسافرتی بزرگی گرفتم که عکس تالار اپرای سیدنی، صخره‌ی آیرز و علامت محل عبور کانگورو روی آن بود. هر روز صبح وقتی صبحانه می‌خوردم، به آن پوستر که به یخچال نصب بود نگاه می‌کردم و خود را در استرالیا مجسم می‌کردم.

کمتر از یک سال بعد، برای اجرای همایشی در سیدنی و بریسبان دعوت شدم. به محض اینکه طوری رفتار کردم که انگار مشاور بین‌المللی هستم، جهان هم با رفتار به همان نحو به من پاسخ داد ـ قانون قدرتمند جذب.

قانون جذب به سادگی نشان می‌دهد که همسان‌ها یکدیگر را جذب می‌کنند. هرچه شما ارتعاش ـ حالاتی ذهنی و احساسی ـ داشتن چیزی را ایجاد کنید، سریع‌تر به سمت شما جذب می‌شود. این قانون تغییرناپذیر جهان است و برای تسریع میزان موفقیت شما مهم است.

اجرایی نمایشی که صورت واقعی به خود گرفت

فِرِد کاپلز و جیم نانتز دو بچه‌ای بودند که خیلی به گلف علاقه داشتند و رؤیاهای خیلی بزرگی در سر می‌پروراندند. هدف فِرِد این بود که روزی برنده‌ی مسابقات قهرمانی شود و هدف جیم هم این بود که روزی گزارشگر ورزشی شود. وقتی فرد و جیم در اواخر دهه‌ی هفتاد در خوابگاه دانشگاه هوستون هم‌اتاق شدند، همیشه صحنه‌ای را که برندگان جهت دریافت کت سبز به کابین بوتلر راهنمایی می‌شدند و خبرنگار سی بی اس با آن‌ها مصاحبه می‌کرد، اجرا می‌کردند. چهارده سال بعد، صحنه‌ای که بارها آن را در سالن تائوب دانشگاه هوستون اجرا کرده بودند، به صورت واقعی اجرا شد و کل دنیا تماشاگر آن بودند. فرد کاپلز برنده‌ی جایزه شد و به عنوان مقام اصلی قهرمانی به کابین بوتلر برده شد، که خبرنگار سی بی اس که در آنجا با او مصاحبه کرد، کسی نبود جز جیم نانتز. بعد از اینکه دوربین‌ها فیلم برداری را متوقف کردند، این دو نفر در حالی که اشک از چشمانشان جاری بود، یکدیگر را در آغوش کشیدند. هر دو همیشه می‌دانستند که فِرِد برنده می‌شود و جیم خبرنگار سی بی اس. این است قدرت شگفت‌انگیز رفتار کردن با اطمینان و از روی باوری محکم.

میهمانی عصرانه‌ی میلیونر

در بسیاری از همایش‌هایم، ما تمرینی به نام میهمانی عصرانه‌ی میلیونر انجام

می‌دهیم. همه می‌ایستند و با دیگر شرکت‌کنندگان سلام و احوالپرسی می‌کنند، گویی در یک میهمانی عصرانه‌ی واقعی هستند. به هر حال آن‌ها باید طوری رفتار کنند که انگار به همه‌ی اهداف زندگی خود رسیده‌اند. حاضران طوری رفتار می‌کنند که انگار آنچه در زندگی می‌خواستند، به دست آورده‌اند ـ خانه‌ی رویایی، خانه‌ی ییلاقی، اتومبیل رؤیایی و کار رؤیایی‌شان ـ همین‌طور که به اهداف بشردوستانه، حرفه‌ای و شخصی خود هم که برایشان مهم بوده است، رسیده‌اند.

ناگهان همه پرتحرک، شاد، خوش‌بین و دست و دلباز می‌شوند. کسانی که چند دقیقه قبل خجالتی بودند، خود را به دیگران معرفی می‌کنند. انرژی و سطح صدا در سالن بالا می‌رود. مردم هیجان‌زده در مورد پیشرفت‌های خود با هم صحبت می‌کنند، یکدیگر را برای گذراندن تعطیلات به خانه‌ی خود در هاوایی و باهاماس دعوت می‌کنند و در مورد آخرین سفرهای خود به افریقا و مأموریت‌های انسان‌دوستانه‌شان به کشورهای جهان سوم بحث می‌کنند.

بعد از حدود پنج دقیقه، این تمرین را متوقف می‌کنم و از آن‌ها می‌خواهم که در مورد احساسشان صحبت کنند. افراد گزارش می‌دهند که هیجان‌زده، مثبت، حمایت‌کننده، بخشنده، شاد، با اعتماد به نفس بالا و راضی و خشنود هستند.

سپس از آن‌ها می‌خواهم به این مسئله که احساسات درونی‌شان - هم عاطفی و هم زیست‌شناختی ـ که تغییر کرده نگاه کنند، حتی اگر در واقعیت شرایط بیرونی آن‌ها هنوز همان حالت قبلی را دارد. آن‌ها به راستی در دنیای واقعی میلیونر نشده بودند، اما با آن طور رفتار کردن، خود را مثل میلیونرها احساس کرده بودند.

هرچه می‌خواهید باشید، انجام دهید و داشته باشید... همین حالا دست به کار شوید

می‌توانید همین الان طوری رفتار کنید که انگار به همه‌ی اهداف دلخواه خود رسیده‌اید و تجربه‌ی بیرونی رفتاری را که تجربه‌ی درونی را به وجود خواهد آورد، اجرا کنید ـ سیستم ذهنی میلیونر، همان‌طور که هست ـ تا شما را به تقویت آن تجربه تشویق کند.

وقتی انتخاب کردید که چه می‌خواهید باشید، چه کاری انجام دهید یا چه چیزی داشته باشید، تنها کاری که باید انجام دهید این است طوری رفتار کنید که انگار همان طور هستید که می‌خواهید، همان کاری را انجام داده‌اید که می‌خواستید و همان چیزی را دارید که می‌خواهید. اگر شاگرد اول کلاس، فروشنده‌ای رده بالا، مشاوری با حق مشاوره‌ی بالا، صاحب مؤسسه‌ای ثروتمند، ورزشکاری در سطح جهانی، بهترین نویسنده‌ی کتاب‌های پرفروش، نقاش معروف بین‌المللی، سخنرانی که بعد از سخنرانی نوارهایش به فروش می‌رفت، هنرپیشه یا موسیقیدانی مشهور بودید، چطور رفتار می‌کردید؟ چطور فکر و صحبت می‌کردید و با چه اتومبیلی بیرون می‌رفتید؟ چه لباسی می‌پوشیدید؟ چه رفتاری با مردم دیگر داشتید؟ چطور پول خرج می‌کردید؟ چه غذایی می‌خوردید؟ چطور زندگی می‌کردید؟ چطور سفر می‌کردید؟ و الی آخر.

وقتی تصویرتان از آنچه می‌خواهید باشید واضح باشد، کم‌کم به همان تبدیل می‌شوید. همین حالا دست به کار شوید!

افراد موفق اعتماد به نفس بالایی دارند، آنچه را می‌خواهند درخواست می‌کنند و آنچه را نمی‌خواهند می‌گویند. آن‌ها معتقدند هر چیزی ممکن است، خطر می‌کنند و موفقیت‌های خود را سرعت می‌بخشند.

آن‌ها بخشی از درآمد خود را پس‌انداز می‌کنند و بخشی از آن را هم می‌بخشند. شما هم می‌توانید همین الان، قبل از اینکه ثروتمند و موفق شوید، همه‌ی آن کارها را بکنید. این کارها خرج ندارد، فقط انگیزه می‌خواهد. به محض اینکه روش طوری رفتار کنید انگار... را در پیش بگیرید، زودتر مردم و آنچه را به شما در دست یافتن به زندگی واقعی کمک می‌کنند، به سوی خود جذب می‌کنید.

به خاطر داشته باشید ترتیب درست اتفاق افتادن این‌ها این است که از همین حالا شروع کنید و کسی باشید که می‌خواهید باشید، بعد کاری را انجام دهید که مطابق رفتار آن شخص است. طولی نمی‌کشد متوجه خواهید شد که به راحتی همه‌ی چیزهایی را که در زندگی می‌خواهید دارید ـ سلامت، ثروت و روابطی پربار.

میهمانی‌ای که چه بسا زندگی شما را تغییر دهد

در سال ۱۹۸۶ در یک میهمانی که دیانا ون ولانتز آن را ترتیب داده بود، شرکت کردم. آن میهمانی زندگی همه‌ی شرکت‌کنندگان را عمیقاً تحت‌تأثیر قرار داد. میهمانی در کشتی کوئین ماری در لانگ بیچ کالیفرنیا برگزار شده بود و مناسبتش این بود: «همان‌طور که در سال ۱۹۹۱ می‌خواهی باشی در میهمانی شرکت کن.» همه‌ی کسانی که در آن میهمانی شرکت کرده بودیم، مجسم کردیم که در سال ۱۹۹۱، یعنی پنج سال بعد، چطور می‌خواهیم باشیم. وقتی رؤیای آرمانی خود را مشخص کردیم، تخیلات خود را فراتر بردیم تا رؤیایمان را به رویایی بزرگ‌تر از آنچه الان بود، بدل کنیم.

وقتی در آن میهمانی شرکت کردیم، طوری رفتار کردیم که انگار واقعاً سال ۱۹۹۱ است و رؤیای ما تحقق یافته است. همه طوری لباس پوشیدیم، صحبت کردیم و دستاوردهای خود را ارائه دادیم که انگار آن رویا به حقیقت پیوسته، کتاب‌ها نوشته شده، جایزه‌ها گرفته شده و چک‌های هنگفت وصول شده است. طوری خرج می‌کردیم که انگار حقیقت خود را جشن گرفته‌ایم، همین طور موفقیت دیگران را. در مورد شادمانی و سعادت خود و اینکه بعد چه می‌خواهیم بکنیم، صحبت می‌کردیم. تمام شب را در هیئت و لباس آن شخصیت باقی ماندیم.

وقتی وارد شدیم، با بیست زن و مردی روبرو شدیم که استخدام شده بودند تا نقش عکاسان، گزارشگران و هوادارانی شیفته را بازی کنند. دوربین‌ها فلاش می‌زدند و میهمانان از ما امضا می‌خواستند.

من به عنوان نویسنده‌ی کتابی پرفروش در آن میهمانی شرکت کرده بودم. مردی که مثل میلیاردرها لباس پوشیده بود، با رویای بازنشستگی تمام عصر را مشغول پخش بلیت‌های بخت‌آزمایی بود و به هر کسی که در میهمانی حضور داشت، یکی می‌داد. خانمی مجله‌ی تایمز را با خودش آورده بود چون عکس چهره‌اش روی جلد مجله چاپ شده بود. او به عنوان برنده‌ی جایزه‌ی بین‌المللی بابت ایجاد پیشرفت‌هایی در جنبش صلح معروف شده بود.

مردی که دلش می‌خواست بازنشسته شود و زندگی خود را به عنوان

مجسمه‌ساز بگذراند، با پیشبند چرمی مجسمه‌سازان و چکش و قلم در دست و نگاهی مطمئن و تصاویری از مجسمه‌هایی که ساخته بود، ظاهر شد. آقایی دیگر که می‌خواست سهامداری موفق شود، تمام آن روز عصر را صرف پاسخ‌گویی به تماس‌های تلفن همراه و صحبت با حالتی هیجان‌انگیز و بعد دستور دادن گذراند. «پنج هزار سهم بخر» یا «ده هزار سهم بفروش.» در واقع کسی را استخدام کرده بود که هر پانزده دقیقه یک بار در طول میهمانی به او زنگ بزند تا او بتواند نمایش «طوری رفتار کن انگار...!» را اجرا کند.

یک تهیه‌کننده‌ی فیلم در حالی که تاکسیدو به تن داشت، وارد شد. رویایش این بود بابت اولین کار مشترکش با روس‌ها برنده‌ی جایزه شود. همسرش که تازه به حرفه‌ی نویسندگی مشغول شده بود و می‌خواست کتابش به فروش برسد، در حالی که سه کتابی را که نوشته بود با خود حمل می‌کرد، وارد شد. از آنجا که هر کس از رویای کسی دیگر حمایت می‌کرد، مردم به او می‌گفتند که او را در برنامه‌ی *اُپرا*، *سالی جسی رافائل* و *تو دی* دیده‌اند. عده‌ای بابت فروش بالای کتاب‌هایش و بردن جایزه‌ی پولیتزر به او تبریک می‌گفتند. بنابراین تمام آن روز تا عصر به همین منوال سپری شد. بسیاری از شما هم اکنون این نویسنده را می‌شناسید. سوزان جفرز، که از آن روز به بعد هفده کتاب موفق دیگر نوشت، از جمله *ترس را احساس کن و فکری به حالش کن*، که جزو کتاب‌های پرفروش بین‌المللی و آثار برجسته شد.

و همان‌طور که می‌دانید و قبلاً خواندید، همین اتفاق برای من افتاد. من به تحریر، تألیف و ویرایش بیش از هشتاد کتاب ادامه دادم، که یازده تای آن از پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز شد. آن میهمانی، جایی که به مدت چهار ساعت شخصیت آینده‌ی ما را حفظ کرد، ذهن نیمه هشیارمان را با تصاویر قدرتمندی از الهامات دست یافته‌ی ما پر کرد. این تجارب آشکار با احساسات مثبت حاصل از وقایع آن روز عصر القا شد، راه‌های خنثی و مثبت ذهن ما را تقویت و در مواردی آن‌ها را ژرف‌تر کرد و تصورات جدید ما را از خودمان برای تبدیل شدن به فردی بسیار موفق قوت بخشید.

اما مهم‌تر از همه، این بود که نتیجه داد. تمام کسانی که در آن میهمانی شرکت کردند، رویاهای خود را بیشتر و بهتر شناختند.

با خودتان عهد کنید که یک میهمانی با مناسبت «آن طور که می‌خواهی باشی» برای نزدیک‌ترین دوستانتان، شریک زندگی‌تان، همکاران، همکلاس‌ها یا گروه مغز متفکرتان برگزار کنید. چرا آن را برای قرارداد و جلسه‌ی فروش سالیانه‌ی خود برگزار نمی‌کنید؟ انرژی، آگاهی و حمایتی را در نظر بیاورید که به وجود خواهد آورد. می‌توانید از برگه‌ی دعوت‌نامه‌ی زیر استفاده کنید:

آن‌طور که در سال ۲۰۱۰ خواهی بود بیا!

در این میهمانی که قوه‌ی تخیل تو را تقویت می‌کند و تو را به هیئت آینده‌تان درمی‌آورد، شرکت کن.

زمان: ....

مکان: ....

از طرف: ....

به: ....

مثل کسی که در پنج سال آینده خواهی بود، وارد شو. بهترین لباست را بپوش. در تمام طول میهمانی فقط به زمان حال صحبت کن، طوری که انگار در سال ۲۰۱۰ هستی، به همه‌ی اهداف خود رسیده‌ای و همه‌ی رؤیاهایت تحقق یافته است.

لحظه‌ای که وارد می‌شوی، از تو فیلم‌برداری می‌شود. محصولات و کارهای خود را برای ارائه به همه‌ی کسانی که در میهمانی شرکت کرده‌اند، همراه بیاور، کارهایی که در عرض چند سال انجام داده‌ای، مثل کتاب‌هایی که نوشته‌ای، جلد مجله‌هایی که عکس تو روی آن است، جوایزی که برنده شده‌ای و عکس‌ها یا مجموعه‌ای از دستاوردهایت. در تمام آن عصر فرصت خواهی داشت دیگران را در مورد پیشرفت‌هایشان تشویق کنی و دیگران هم به تو تبریک بگویند.

و این میهمانی ادامه دارد

چند سال بعد از برگزاری میهمانی لانگ بیچ، من در برنامه‌ی *مریلین* و *کاریل* در اِ بی سی ظاهر شدم و تجربه‌ی خودم را در کوئین ماری در میان گذاشتم. آن‌ها فوراً به قدرت این عقیده پی بردند و تصمیم گرفتند میهمانی مشابهی برای همه‌ی این جمعیت و دوستانشان ترتیب بدهند. در اینجا متنی هست که مریلین شش سال بعد در کتابش «مادر شما هنوز پیر نشده» نوشت:

> وقتی درباره‌ی میهمانی پنج سال پیش فکر می‌کنم، خنده‌ام می‌گیرد. من و کاریل تمام آن شب را با مصاحبه‌هایی برای نمایش «*سرگرمی امشب*» گذراندیم و آن شب جلوی در ورودی با فرش قرمز پوشانده شده بود. من به منزلی که میهمانی در آن برگزار شده بود تلگراف‌هایی از جانب افراد مشهور فرستاده و در آن‌ها به هر کسی پیشرفت و موفقیتش را تبریک گفته بودم. من و کاریل نسخه‌هایی از کتاب جدیدمان «*کتاب مامان*» را با خود حمل می‌کردیم. من کتاب‌هایی دروغی راکه عکس ما با یک فلامینگوی پلاستیکی بر سرمان روی جلد آن‌ها بود، درست کرده بودم ـ تنها عکسی که می‌توانستیم آن روز بعدازظهر همه جا پخش کنیم. در آن زمان ما حتی طرح هم نداشتیم، چه برسد که معامله‌ی کتاب داشته باشیم.
>
> دو سال بعد هارپرکالینز کتاب ما را منتشر کرد، *بار مسئولیت مادر*، و بعد از مقایسه، از بین همه‌ی کسانی که کتاب ارائه داده بودند، توانستیم برنده شویم. عکسی که آن‌ها تصمیم گرفته بودند برای جلد کتاب از آن استفاده کنند، همان عکسی بود که الکی برای روی جلد کتاب گرفته بودیم. این کتاب خیلی خوب عمل کرد ـ به چاپ سوم رسید و در آخر با جلد شومیز هم فروخته شد...
>
> شش سال پیش دخترم ۱۰ ساله بود و در دبستان درس می‌خواند. از آنجا که می‌ترسیدم ظرف پنج سال آینده نوجوانی شرور، ترسو و گستاخ شود، دختری ۱۵ ساله را استخدام کردم تا با دختر عزیز، خوب و دوست‌داشتنی‌ام بازی کند. متنی هم برای او تهیه کردم. وقتی او وارد خانه شد، گونه‌ی مرا بوسید و گفت چقدر عالی است که ما چنین رابطه‌ای با هم داریم، در هر

زمینه‌ای با هم صحبت می‌کنیم و به ندرت دعوایمان مـی‌شود. امـا گـفت کـه نمی‌تواند مدت زیادی آنجا بماند چون می‌خواهـد بـا رانـنده‌ای کـه بـرایش تعیین شده به یک میهمانی برود، در حالی که او نوجوانی سالم و عادی بود و جای هیچ نگرانی نبود، چون هیچ وقت بـا خـودش الکـل یـا سـیگار حـمل نمی‌کرد. من در آن مورد مجبور شدم از خودم دربیاورم که او تـوضیح داده می‌خواهد پسر دنزل واشنگتن را در آن میهمانی ملاقات کند، که بـاعث شـد کلی بخندیم.

شش سال به سرعت سپری شد. اول از همه اینکه من و دخترم هـمان روابـط رویایی راکه می‌خواستیم داشتیم. نمی‌دانم چرا، اما در مورد همه چیز صحبت می‌کردیم. (خوب، من لال نیستم... مسائل خـاص بـرای بـهترین دوسـتان و هم‌نژادان نگه داشته می‌شود.) تا به حال با هم دعوا نکرده‌ایـم. او نـوجوانـی عاقل و متین شده است و واقعاً با پسر دنزل به میهمانی می‌رود. درست است! وقتی آن قصه را در مورد دنزل از خودم درآوردم، حـتی نـمی‌دانسـتم او در لس‌آنجلس زندگی می‌کند یا نیویورک، و حتی نمی‌دانستم بچه دارد یـا نـه. فرصت‌هایی مثل ملاقات با پسر دنزل که دخترم با همان‌ها دبـیرستان را تـمام می‌کند چه هستند؟ عجب میهمانی شگفت‌انگیزی که پنج سال طول کشید.

هدف «میهمانی آن طور که می‌خواهی باشی شرکت کـن» ایـجاد تـجربه‌ای است که از لحاظ احساسی پربار و همانند زمانی است که به هدف و رؤیاهای خود رسیده‌اید. وقتی بـعد از ظـهر یک روز را صـرف زنـدگی بـه شـیوه‌ای کـنید کـه می‌خواهید و استحقاق آن را دارید، تأثیری قدرتمند بر ذهن نیمه‌هشیار خود می‌گذارید که بعداً شما را در دریافت فرصت‌ها، خلق راه‌حل‌های قدرتمند، جذب افراد مناسب و اقدامات لازم برای رسیدن به اهداف و رویاهایتان حمایت می‌کند.

بدانید که یک میهمانی این چنینی به تنهایی برای تعیین آینده‌ی زنـدگی شما کافی نیست. شما هنوز باید کارهای دیگری انجام دهید تا خـواسـته‌تان را عملی کنید. به هر حال، قسمتی از راهبردهای «طوری رفتار کن که انگار...» است که شما را در خلق آینده‌ی دلخواهتان حمایت خواهد کرد.

اصل ۱۳

اقدام کنید

«کسانی که منتظر می‌شوند به خواسته‌های خود می‌رسند، اما فقط به باقی‌مانده‌ی خواسته‌های افرادی می‌رسند که قبل از آن‌ها شتاب کردند.»

آبراهام لینکلن
شانزدهمین رئیس جمهور ایالات متحد

اندیشه، دانش یا باور ما نتیجه‌ی چندانی به دست نمی‌دهد. فقط کاری که انجام می‌دهیم پیامد به همراه دارد.

جان راسکین
نویسنده، منتقد و مفسر اجتماعی

دنیا به دانسته‌ها و علم شما پاداش نمی‌دهد، بلکه برای عمل به آن دانسته‌ها به شما دستمزد می‌دهد. قانون قدیمی در زمینه‌ی موفقیت می‌گوید که «دنیا به عمل پاداش می‌دهد.» با وجودی که این قانون ساده و واقعی است، جای تعجب است که تعداد زیادی از مردم غرق تجزیه و تحلیل، برنامه‌ریزی و سازماندهی می‌شوند در حالی که تنها کاری که باید بکنند این است که دست به کار شوند.

وقتی اقدام می‌کنید، کارهایی را شروع می‌کنید که شما را به سمت موفقیت

سوق می‌دهد. به کسانی که اطراف شما هستند اجازه می‌دهید تا بدانند که شما در مورد قصد و نیت خود جدی هستید. مردم بیدار می‌شوند و کم‌کم توجه می‌کنند. مردمی که اهدافی مشابه شما دارند، با شما همراه می‌شوند. وقتی اقدام می‌کنید، از تجربیات خود درس‌هایی می‌گیرید که نمی‌توانید آن را با گوش کردن به حرف دیگران یا خواندن کتاب‌ها یاد بگیرید. در مورد اینکه کاری را چطور بهتر انجام دهید، سریع‌تر و مؤثرتر بازخورد می‌گیرید. مسائل و موضوعاتی که زمانی گیج‌کننده و مبهم به نظر می‌رسیدند، واضح و روشن می‌شوند. مواردی که زمانی مشکل بودند، حالا آسان‌تر می‌شوند. کسانی که شما را تشویق و حمایت خواهند کرد، به سمت شما جذب می‌شوند. زمانی که شروع به اقدام کنید و وارد عمل شوید، همه‌ی حالات خوب در مسیر شما جریان می‌یابد.

حرف زدن هزینه‌ای ندارد!

در طی سال‌ها آموزش و تدریس به مردم در شرکت خودم و در همایش‌ها متوجه موضوعی شدم که افراد برنده را از افراد بازنده متمایز می‌کند و آن این است که افراد برنده وارد عمل می‌شوند و اقدام می‌کنند. به راحتی و سادگی از جا بلند می‌شوند و کاری را که باید انجام شود، انجام می‌دهند. وقتی طرحی را توسعه دادند، آن‌گاه شروع می‌کنند. آن‌ها جنبش و حرکت دارند. حتی اگر کاملاً شروع نکنند، از اشتباهات خود درس می‌گیرند، اصلاحات لازم را انجام می‌دهند و به اقدام خود ادامه می‌دهند، در همه‌ی احوال در جنب‌وجوش هستند تا اینکه بالاخره نتیجه‌ای را که می‌خواهند به دست می‌آورند... یا حتی نتیجه‌ای بهتر از آنچه در ابتدا تصور می‌کردند.

برای اینکه موفق باشید باید کاری را بکنید که افراد موفق انجام می‌دهند. افراد موفق بسیار فعال هستند. آن‌ها اغلب می‌دانند که چگونه رویای خود را خلق کنند. هدف‌گذاری می‌کنند، آن‌ها را به قسمت‌های کوچک‌تر تقسیم می‌کنند، موانع را پیش‌بینی می‌کنند و برای برخورد با آن‌ها برنامه‌ریزی می‌کنند. موفقیت خود را مجسم کنید، برای آن جملات مثبت بر زبان بیاورید و

به خودتان و رؤیاهایتان ایمان داشته باشید. حالا وقت آن است که وارد عمل شوید. در دوره‌ی آموزشی موفقیت ثبت نام کنید، آموزش لازم را ببینید، به آژانس مسافرتی زنگی بزنید، نوشتن کتابتان را شروع کنید و برای پرداخت پول خانه‌ی دلخواهتان شروع به پس‌انداز کنید، عضو باشگاه سلامت شوید، در کلاس پیانو ثبت‌نام کنید.

تا زمانی که اقدام نکنید، هیچ اتفاقی نمی‌افتد

اگر کشتی شما برنگشت، آن قدر شنا کنید تا به آن برسید.

جاناتان وینترز

کمدین، نویسنده، هنرپیشه و نقاش

برای اینکه قدرت اقدام کردن را در همایش‌هایم توضیح دهم، یک چک ۱۰۰ دلاری را بالا می‌گیرم و می‌پرسم: «چه کسی این را می‌خواهد؟» مسلماً اکثر کسانی که آنجا هستند، دستشان را بالا می‌برند. عده‌ای به شدت دستشان را تکان می‌دهند، حتی عده‌ای فریاد می‌زنند: «من آن را می‌خواهم» یا« من آن را می‌گیرم» یا «آن را به من بده.» اما فقط می‌ایستم و آرام چک ۱۰۰ دلاری را بالا نگه می‌دارم تا آنان آن را بگیرند. بالاخره یک نفر از جایش بیرون می‌پرد، به سمت جلوی سالن می‌آید و چک را از دست من می‌گیرد.

بعد از اینکه این شخص سر جایش می‌نشیند، به دلیل تلاشش ۱۰۰ دلار بیشتر از دیگران دارد. از حضار می‌پرسم: «این شخص چه کار کرد که افراد دیگر حاضر در سالن نکردند؟ او از جایش بلند شد و اقدام کرد. او کاری را که برای به دست آوردن آن پول لازم بود انجام داد. اگر می‌خواهید در زندگی موفق شوید، این دقیقاً همان کاری است که باید انجام دهید. باید در بیشتر موارد بیشتر و بهتر و زودتر اقدام کنید.» سپس می‌پرسم: «چند نفر از شماها به فکر بلند شدن از جایتان و گرفتن پول افتادید اما خودتان را نگه داشتید؟»

سپس از آن‌ها می‌خواهم به خاطر آورند که چه چیزی مانع شد از جا بلند شوند. پاسخ‌های معمول این‌ها است:

«نمی‌خواستم این‌طور به نظر برسد که من خیلی به آن پول نیاز دارم.»
«مطمئن نبودم که شما واقعاً آن پول را به من می‌دهید.»
«من خیلی با شما فاصله داشتم.»
«افراد دیگر بیشتر از من به آن پول نیاز داشتند.»
«دلم نمی‌خواست آدم حریصی به نظر برسم.»
«می‌ترسیدم نکند کار اشتباهی انجام دهم و بعد مردم مرا مسخره کنند و به من بخندند.»
«منتظر دستور بعدی بودم.»

بعد به نکات دیگری که مانع آن‌ها شده بود اشاره می‌کنم و می‌گویم همین‌ها در دیگر موارد زندگی هم مانع موفقیت شما می‌شوند.

یکی از حقایق جهانی در زندگی این است که «هر کاری را به هر روشی انجام دهید، همان روش را در مورد همه‌ی کارها و مسائل دیگر زندگی به کار می‌گیرید.» یعنی نحوه‌ی عملکرد شما در یک مورد نشان‌دهنده‌ی روش کارتان در همه‌ی موارد است. اگر در اینجا محتاط هستید، در همه‌جا احتیاط به خرج می‌دهید. اگر در اینجا از ترس احمق به نظر رسیدن خود را عقب می‌کشید، احتمالاً از ترس احمق به نظر رسیدن در هر جای دیگری هم خود را عقب می‌کشید. باید این الگوها را بشناسید و آن‌ها را بشکنید. زمان آن رسیده است که دیگر خود را عقب نکشید و صرفاً برای به دست آوردن طلا حرکت کنید.

روبن گونزالس می‌رود تا مدال طلای المپیک را به دست آورد

روبن گونزالس می‌خواست قهرمان المپیک شود. او به قهرمانان المپیک احترام می‌گذاشت چون نمونه‌ی افرادی بودند که به آن‌ها ایمان داشت ـ آن‌ها می‌خواهند به هدف متعهد باشند، در راستای تحقق آن خطر کنند، شکست بخورند و آن‌قدر ادامه دهند تا پیروز شوند.

اما خبری نبود تا اینکه روبن وارد دانشکده شد و اسکات هامیلتون را در حالت رقابت در بازی‌های سال ۱۹۸۴ سارایوو دید و آن موقع بود که واقعاً

تصمیم گرفت برای شرکت در المپیک آموزش ببیند. روبن به خودش گفت: *اگر آن مرد ریز نقش می‌تواند آن را انجام دهد، پس من هم می‌توانم! من هم در المپیک بعدی شرکت می‌کنم! این معامله‌ای تمام شده است. فقط باید یک رشته‌ی ورزشی پیدا کنم.*

بعد از اینکه کمی در مورد ورزش‌های المپیک تحقیق کرد، تصمیم گرفت ورزشی را انتخاب کند که توانایی و قدرتش را داشته باشد. او می‌دانست ورزشکار خوبی است، اما نه یک ورزشکار بزرگ. قدرت روبن در پشتکار و استقامتش بود. او هرگز از چیزی دلسرد نمی‌شد. در حقیقت او در دبیرستان لقب بولداگ را بابت این ویژگی‌اش کسب کرده بود. می‌دانست باید ورزشی خشن پیدا کند، ورزشی که در آن استخوان خرد کند، ورزشی که خیلی‌ها از زیر آن شانه خالی می‌کردند. به این طریق ممکن بود بتواند همه‌ی رقبا را خسته و از میدان به در کند! بالاخره در لوژ قرار گرفت.

سپس به قسمت توضیحات ورزشی نامه نوشت (این قبل از زمانی بود که اینترنت وجود داشته باشد) و پرسید: «کجا یاد می‌دهند که چطور می‌توان به قسمت لوژ و درجه‌ی عالی هر کاری رسید؟» آن‌ها جواب دادند: «لیک پلاسید، نیویورک، جایی که در سال‌های ۱۹۳۶ و ۱۹۸۰ المپیک برگزار شد. در آنجا باید پیگیرش باشی.» روبن گوشی تلفن را برداشت و به لیک پلاسید زنگ زد.

«من ورزشکاری هستم اهل هوستون و می‌خواهم یاد بگیرم که چطور می‌توانم در عرض چهار سال در المپیک شرکت کنم. آیا به من کمک می‌کنید؟»

مردی که تلفن را جواب داده بود، پرسید: «چند سالتان است؟»

«بیست‌ویک سال.»

«بیست‌ویک؟ سن شما خیلی بالاست. شما ۱۰ سال دیر آمدید. ما از ده سالگی افراد آماده‌شان می‌کنیم. فراموشش کن.»

اما روبن نمی‌توانست آن را فراموش کند و شروع به شرح داستان زندگی خود برای مرد کرد تا بلکه بتواند او را راضی کند و مقداری برای خودش زمان بخرد. در میان حرف‌هایش گفت که او در آرژانتین به دنیا آمده است.

ناگهان مردی که آن طرف خط تلفن بود، هیجان‌زده شد. «آرژانتین؟ چرا این را از اول نگفتید؟ اگر در مسابقات آرژانتین شرکت کنید، کمکتان می‌کنم.» ورزش لوژ در شرف انقضا بود چون کشورهای زیادی برای رقابت در سطح بین‌المللی در این ورزش شرکت نمی‌کردند. «اگر می‌خواهید در مسابقات آرژانتین شرکت کنید، ما تا حدودی می‌توانیم شما را جزو ۵۰ شرکت‌کننده‌ی سطح بالای جهان قرار دهیم، که همان چیزی است که شما برای شرکت در المپیک به آن نیاز دارید و این یک کشور دیگر به شرکت‌کنندگان اضافه می‌کند و آن را به ورزش قوی‌تری تبدیل می‌کند. اگر این کار را بکنید، به تیم امریکا کمک کرده‌اید.» سپس اضافه کرد: «قبل از اینکه این همه راه را تا لیک پلاسید بیایید، باید دو چیز را بدانید: اول، اگر می‌خواهید کاری مطابق سن خود انجام دهید و می‌خواهید آن را فقط در عرض چهار سال انجام دهید، بی‌رحمی خواهد بود. از هر ده نفر نه نفرشان جا می‌زنند. دوم، باید در این راه استخوان خرد کنید.»

روبن با خودش گفت: *خوب است! این با طرح من تطابق دارد. من جا نمی‌زنم. هر چه سخت‌تر باشد، برای من آسان‌تر است.*

چند روز بعد روبن گونزالس در خیابان اصلی لیک پلاسید قدم می‌زد و به دنبال مرکز آموزش المپیک ایالات متحد می‌گشت. روز بعد، او در کلاس چهارده نفری مبتدیانی بود که قصد داشتند در المپیک شرکت کنند. روز اول وحشتناک بود. حتی خارج شدن از گروه به ذهنش آمد، اما با کمک دوستش دوباره به رویای المپیک متعهد شد و با وجودی که هر چهارده نفری که وارد جلسه شده بودند قبل از پایان اولین دوره آن را رها کردند، روبن دوره‌ی آموزش تابستان را تکمیل کرد.

چهار سال طاقت‌فرسا سپری شد، وقتی روبن گونزالس در سال ۱۹۸۸ به مراسم افتتاحیه‌ی المپیک زمستانی کالگاری قدم گذاشت، رویایش را شناخت. دوباره در سال ۱۹۹۲ به آلبرتویل و سالت لیک سیتی برگشت تا در بازی‌های زمستانی سال ۲۰۰۰ شرکت کند. چون روبن گونزالس فوراً برای دستیابی به رویای خودش اقدام کرد، سه بار قهرمان المپیک شد.

افراد موفق برای اقدام کردن تعصب به خرج می‌دهند

بیشتر افراد موفقی که می‌شناسم، درباره‌ی برنامه‌ریزی مکرر و صحبت درباره‌ی آن صبر و قرار ندارند. می‌خواهند اقدام کنند. می‌خواهند شروع کنند. دلشان می‌خواهد بازی‌ها زود شروع شود. نمونه‌ی خوب این مورد دوستم اوتیس پسر باب گریگل است. وقتی اوتیس بعد از اولین سال دانشگاهش همراه با نامزدش برای گذراندن تعطیلات تابستانی به خانه برگشت، هر دوی آن‌ها دست به کار شدند تا شغلی پیدا کنند. در حالی که اوتیس گوشی تلفن را برمی‌داشت و به همه جا زنگ می‌زد تا ببیند به کار او نیاز دارند یا نه، نامزدش هفته‌ی اول را صرف نوشتن و بازنویسی چکیده‌ی مطالبش کرد. تا آخر روز دوم، اوتیس کارش را پیدا کرده بود، ولی نامزدش هنوز مشغول بازنویسی چکیده مطالبش بود. اوتیس فوراً اقدام کرده بود. می‌گفت اگر کسی به تحقیق نیاز داشته باشد، او بعداً به آن موضوع رسیدگی خواهد کرد.

برنامه‌ریزی جای خودش را دارد، اما باید لحاظ شود. عده‌ای کل زندگی خود را صرف این می‌کنند که منتظر شوند موقعیتی پیش بیاید بعد کاری انجام دهند. به ندرت زمان «کامل» برای انجام کاری پیش می‌آید. آنچه مهم است این است که فقط شروع کنیم، وارد بازی شویم و در آن زمینه فعالیت کنیم. وقتی این کار را کردید، مردم به شما کمک خواهند کرد تا در مواردی که برای موفقیت به آن‌ها نیاز دارید، اصلاحاتی صورت دهید. وقتی اقدام کردید، با سرعت خیلی بیشتری شروع به یاد گرفتن خواهید کرد.

آماده، آتش، هدف!

اکثر مردم با این عبارت آشنا هستند «آماده، هدف، آتش!» مشکل این است که بیشتر مردم کل زندگی خود را صرف هدف‌گیری می‌کنند، اما هرگز شلیک نمی‌کنند. همیشه آماده می‌شوند تا آن را کامل کنند. سریع‌ترین راه زدن به هدف این است که شلیک کنید، ببینید که گلوله به کجا خورد و بعد هدف خود راتنظیم کنید. اگر محل اصابت چند سانتی‌متر بالای هدف بود، هدف‌گیری خود را کمی پایین‌تر بیاورید. دوباره شلیک کنید. حالا ببینید به کجا خورد. به شلیک

ادامه دهید و دوباره هدف را تنظیم کنید. طولی نمی‌کشد که به وسط هدف خواهید زد. همین مورد برای هر موضوعی صدق می‌کند.

وقتی بازاریابی برای فروش کتاب «سوپ جوجه برای روح» را شروع کردم، به نظرم رسید که برگزیده‌ای از کتاب را جهت چاپ در روزنامه به صورت مجانی به روزنامه‌های محلی و کوچک بدهم و به جای گرفتن حق تألیف از آن‌ها بخواهم که در روزنامه قید کنند مطالب از کتاب «سوپ جوجه برای روح» بوده و این کتاب در سراسر کتاب‌فروشی‌های محلی موجود است، یا مردم می‌توانند این کتاب را از طریق تماس با شماره ۸۰۰ تهیه کنند. قبلاً این کار را انجام نداده بودم، بنابراین مطمئن نبودم که راه درستی برای ارائه‌ی داستان به روزنامه یا مجله باشد. بنابراین، فقط یک داستان از کتاب را فرستادم با عنوان «یادت باشد داری بچه پرورش می‌دهی، نه گل» که در این داستان در مورد همسایه‌ام و پسرش نوشته بودم، همراه با نامه‌ای محرمانه به سردبیر مجله‌ی ال. اِ. پَرِنت. متن نامه از این قرار بود:

۱۳ سپتامبر ۱۹۹۳
جک بیرمن
ال. اِ. پَرِنت

جک عزیز
دوست دارم این مقاله را جهت انتشار در مجله‌ی ال. اِ. پرنت ارائه دهم. دوست دارم قسمتی از صفحاتی راکه در کتاب جدیدم به نام «سوپ جوجه برای روح» نوشته‌ام، در مجلات چاپ کنی. اگر دوست داشتی خوشحال می‌شوم یک نسخه از کتاب را برایت ارسال کنم!
از اینکه وقتت را در اختیارم گذاشتی، سپاسگزارم.

ارادتمند، جک کنفیلد

عنوان مقاله: «یادت باشد که داری بچه پرورش می‌دهی، نه گل!»

چند هفته بعد، نامه‌ی زیر را در جواب آن دریافت کردم:

جک عزیز
فکس تو مرا آزار داد. فکر کردم چطور جرئت کردی به من بگویی «چکیده‌ی کتاب تو» را در مجله چاپ کنم؟ چطور خیال کردی که من به این کلمات غیر منطقی علاقه‌مند خواهم شد؟ اما بعد مقاله را خواندم. لازم به ذکر نیست کمی از چکیده‌ی کتاب را دنبال کردم و بعد کمی دیگر از آن را!
من از این عمل تو جا خوردم و مطمئنم که قلب ۲۰۰۰۰۰ خواننده‌ی ما را از اینجا تا سان‌دیه گو متأثر خواهد کرد.
آیا تا به حال در آمار چنین چیزی مشاهده شده است؟ اگر شده، کجا؟ من منتظر همکاری با تو در زمینه‌ی پرورش بچه‌ها هستم، نه پرورش گل‌ها.
با تشکر
سردبیر، جک بیرمن

نمی‌دانستم چطور باید نامه‌ای بدون ایراد را به یک سردبیر ارائه دهم. قطع و شکل قابل قبولی وجود داشت که من از آن اطلاع نداشتم. اما در هر صورت اقدام کردم. در تماس تلفنی بعدی، جک بیرمن، سخاوتمندانه راه درست ارائه‌ی مقاله به مجله را به من آموخت. به من یاد داد که دفعه‌ی بعد چطور آن را بهتر انجام دهم. حالا من در این بازی بودم و از تجربه‌ام درس می‌گرفتم. آماده، آتش، هدف!

در عرض یک ماه همان مقاله را به بیش از پنجاه مجله‌ی محلی در سراسر ایالات متحد ارائه کردم. سی‌وپنج تا از مجلات آن را چاپ کردند و کتاب «سوپ جوجه برای روح» را به بیش از شش میلیون نفر معرفی کردند.

دیگر انتظار بس است

زمان آن رسیده که منتظر وقوع موارد زیر نباشید:

حد کمال
الهام
اجازه

اطمینان مجدد
تغییر کردن کسی
از راه رسیدن شخص درست
رفتن بچه‌ها از خانه
طالع مساعدتر
سرکار آمدن مدیر جدید
عدم وجود خطر
کسی نبوغ ما را کشف کند
واضح بودن دستور کار
اعتماد به نفس بیشتر
برطرف شدن درد

زمان آن رسیده که سریع وارد عمل شوید!

اگر به اندازه‌ی کافی اقدام کنید، به رضایت می‌رسید

آیا تا به حال متوجه شش حرف آخر کلمه‌ی Saisfaction به معنای رضایت شده‌اید که action به معنی اقدام است؟ در زبان ایتالیایی، کلمه‌ی satis یعنی «کافی». آنچه مردمان رم باستان متوجه شدند، اقدام کافی بود که در نهایت رضایت به وجود می‌آورد.

همین الان دست به کار شوید!

دوست معتمدم کلمنت. استون می‌گفت: «همین الان انجامش بده.» وقتی محرکی دارید که به شما الهام می‌کند اقدام کنید، همین الان انجامش بدهید. ری کروک، بنیان‌گذار ساندویچ مک‌دونالد می‌گفت: «سه راه کلیدی برای موفقیت وجود دارد: ۱- به موقع در مکان مناسب باشید. ۲- متوجه باشید که در مکان درست و مناسب هستید. ۳- اقدام کنید.»

در بیست‌وچهارم مارس ۱۹۷۵، چاک وپنر، جوان سی‌ویک ساله‌ی

ناشناخته، کاری کرد که هیچ کس تصورش را نمی‌کرد توانایی انجام آن را داشته باشد. او پانزده دور با قهرمان سنگین وزن جهان محمدعلی رقابت کرد. در دور نهم، با دست راستش به چانه‌ی علی کوبید و این قهرمان را به زمین زد، که علی و تماشاچیان ناظر این مبارزه را شوکه کرد، فقط چند ثانیه‌ی دیگر، و وپنر قهرمان سنگین وزن جهان می‌شد. به هر حال علی در دور پانزدهم هم برنده شد و عنوان قهرمانی خود را حفظ کرد.

هزاروپانصد - ششصد کیلومتر دورتر، هنرپیشه‌ای مبارز به نام سیلوستر استالونه مبارزه را از تلویزیونی که به تازگی آن را خریده بود، تماشا می‌کرد. هرچند استالونه قبل از اینکه مبارزه‌ی علی و وپنر را ببیند به فکرش رسیده بود فیلم‌نامه‌ای در مورد مبارزی که عنوان خوبی به دست آورده بود بنویسد، گمان نمی‌کرد که امکان‌پذیر باشد. اما بعد از اینکه وپنر را دید، کسی که بیشتر مردم او را نمی‌شناختند و حالا با معروف‌ترین مبارز آن زمان می‌جنگید، تنها فکری که کرد این بود: «یک قلم به من بدهید.» آن شب شروع به نوشتن کرد و سه روز بعد دستنویس فیلم راکی را کامل کرده بود، که برنده‌ی سه جایزه‌ی اسکار شد. یکی از آن‌ها بابت بهترین تصویر بود. بنابراین حرفه‌ی فیلم‌سازی چند میلیون دلاری استالونه را متحول کرد.

شکست بخور ولی پیش برو

هیچ انسانی تا به حال خوب یا بزرگ نشده است مگر از طریق اشتباهات بزرگ و زیاد.

ویلیام .ای. گلادستون

نخست وزیر اسبق بریتانیای کبیر

بسیاری از مردم نمی‌توانند اقدام کنند چون از شکست می‌ترسند. از طرف دیگر، افراد موفق می‌دانند که شکست قسمت مهم روند یادگیری است. می‌دانند که شکست تنها راه یادگرفتن از طریق آزمون و خطا است. نه تنها باید از ترس از شکست نترسیم، بلکه نیاز داریم که به شکست خوردن تمایل داشته باشیم -

حتی مشتاق آن باشیم. من این نوع شکست سازنده را «شکست پیشرو» می‌نامم. خیلی راحت شروع کنید، اشتباه کنید، به نتیجه‌ی آن دقت کنید، آن را اصلاح کنید و دوباره به سمت جلو و رو به هدف ادامه دهید. هر تجربه‌ای اطلاعات مفیدتری تسلیم شما خواهد کرد که می‌توانید دفعه‌ی بعد از آن استفاده کنید.

این اصل شاید در زمینه‌ی تجارت‌های نوپا بسیار موجه توضیح داده شده باشد. مثلاً سرمایه‌داران با دل و جرئت می‌دانند که در بیشتر تجارت‌ها با شکست مواجه می‌شوند. اما صنعت سرمایه‌گذاری آمار جدیدی ارائه داده است. اگر صاحب مؤسسه یا کارفرمایی ۵۵ ساله یا مسن‌تر باشد، تجارت او ۷۳٪ شانس بهتری برای بقا و ادامه‌ی کار خواهد داشت. کارفرمایانی که مسن‌تر هستند، از اشتباهات خودشان بیشتر درس گرفته‌اند. آن‌ها راحت‌تر خطر می‌کنند چون در طول زندگی از شکست‌هایشان درس گرفته‌اند و مبنایی از دانش، مهارت و اعتمادبه‌نفس دارند که آن‌ها را قادر می‌کند بهتر بر موانع موفقیت غالب آیند.

هیچ وقت نمی‌توانید کم یاد بگیرید، فقط می‌توانید بیشتر یاد بگیرید. دلیل اینکه من خیلی زیاد می‌دانم این است که مرتکب اشتباهات خیلی زیادی شده‌ام.

باکمینستر فولر
ریاضی‌دان و فیلسوفی که هرگز از دانشگاه
فارغ‌التحصیل نشد اما ۴۶ دکترای افتخاری کسب کرد

یکی از داستان‌های مورد علاقه‌ی من در مورد دانشمند و محقق مشهوری است که چندین کشف پزشکی مهم انجام داد. گزارشگر روزنامه با او مصاحبه کرد و از او پرسید چرا توانسته این قدر بیشتر از افراد عادی پیشرفت کند؟ به عبارت دیگر، «چه چیزی او را از دیگران متمایز ساخته است؟»

او پاسخ داد: «همه‌ی این‌ها را از درسی دارد که مادرش به او داده بود. وقتی دو ساله بود، می‌خواست شیشه‌ی شیر را از یخچال بیرون بیاورد که ناگهان شیشه از دستش رها شد و تمام محتویات آن کف آشپزخانه ریخت. مادرش به

جای اینکه او را سرزنش کند، گفت: «چه وضع درهم و برهم شگفت‌انگیزی درست کردی! تا الان چنین گودال بزرگ پر از شیری ندیده بودم. خوب، حالا دیگر خرابکاری صورت گرفته. دوست داری قبل از اینکه آن راتمیز کنیم در آن بازی کنی؟»

او بازی‌اش را کرد و چند دقیقه بعد مادرش ادامه داد: «می‌دانی، هر وقت از این جور خرابکاری‌ها کردی، آخرش خودت باید آن را تمیز کنی. خوب، دوست داری آن را چطوری انجام دهی؟ می‌توانی از حوله، اسفنج یا زمین‌شور استفاده کنی؟ کدامش را می‌خواهی؟»

بعد از اینکه شیر را از روی زمین پاک کردند، مادرش گفت: «آنچه در اینجا داریم آزمایش ناموفقی در مورد چگونگی حمل یک شیشه شیر بزرگ با دو دست کوچک است. بگذار به حیاط پشتی برویم و این شیشه را پر از آب بکنیم و ببینیم می‌توانیم راهی پیدا کنیم تا بدون اینکه قطره‌ای از آن روی زمین بچکد آن را حمل کنیم.» و آن‌ها این کار را کردند.

چه درس شگفت‌انگیزی!

سپس دانشمند اشاره کرد در آن لحظه بود که فهمید نباید از اشتباه کردن بترسد. در عوض یادگرفت اشتباهات فرصت‌هایی هستند که موضوعات جدیدی به ما یاد می‌دهند. اشتباهاتی که همه‌ی آزمایش‌ها در مورد آن‌ها است.

شیشه‌ی شیری که به زمین افتاد، به کسب تجربه‌هایی برای تمام طول عمر منجر شد ـ تجربه‌هایی که آجرهای ساختمان موفقیت در زندگی و کشف پزشکی او بود.

اصل ۱۴

فقط کمی به سمت آن مایل شوید

نمی‌توانید تنها با خیره شدن به آب از دریا عبور کنید.

رابیند رانات تاگور

برنده‌ی تاج افتخاری ادبیات و جایزه‌ی نوبل ۱۹۱۳

اکثر اوقات، موفقیت زمانی پیش می‌آید که فقط کمی به سمت آن مایل شده باشید ـ وقتی خود را آماده‌ی فرصت‌ها می‌کنید و می‌خواهید کاری را که موجب پیشرفت می‌شود انجام دهید ـ بدون اینکه قراردادی بسته باشید، قول موفقیتی به شما داده باشند یا هیچ گونه انتظاری داشته باشید ـ فقط شروع کنید. به سمت آن مایل شوید. آن وقت می‌بینید چطور می‌شود. و متوجه می‌شوید به جای اینکه فقط تمایل داشته باشید جایی بنشینید و گله و شکایت کنید، می‌خواهید ادامه دهید و حرکت کنید.

وقتی به سمت آن مایل شدید، جنب و جوش پیدا می‌کنید

یکی از فوق‌العاده‌ترین فواید تمایل به کاری این است که جنب‌وجوش پیدا می‌کنید ـ نیروی انرژی نامرئی‌ای را که فرصت، منابع و افراد بیشتری را که برای کمک در زندگی به آن‌ها نیاز دارید در اختیار شما می‌گذارد، آن هم درست در زمانی که بیشتر از هر وقت دیگر به کمک آن‌ها نیاز دارید.

بسیاری از حرفه‌های عملی، پیشه‌های خطرپذیر، پروژه‌های بشردوستانه و دیگر موفقیت‌های یک شبه به این علت به وجود آمدند که کسی با کمال میل به چنین سؤالی پاسخ داد: «آیا تا به حال این مورد را در نظر گرفته‌اید...؟» یا «آیا می‌توانم شما را متقاعد کنم که...؟» یا «دوست دارید نگاهی به... بیندازید؟» و به سمت آن تمایل پیدا کرد.

بدون نگاه کردن به مسیر کلی شروع کنید

اگر قدم اول را با ایمان بردارید، مجبور نیستید که کل پلکان را ببینید. فقط گام اول را بردارید.

مارتین لوترکینگ
رهبر افسانه‌ای حقوق مدنی

البته تمایل پیدا کردن به انجام پروژه‌ای به این معنی است که باید بخواهید شروع کنید بدون اینکه کل مسیر را از آغاز دیده باشید. باید متمایل به سمت آن باشید و ببینید که چگونه آشکار می‌شود.

اغلب ما رویا داریم و چون نمی‌توانیم ببینیم که چطور می‌خواهیم آن را به دست آوریم، از شروع کردن می‌ترسیم، می‌ترسیم خود را متعهد کنیم چون مسیر نامشخص است و نتیجه حتمی نیست. اما سرک کشیدن به آن نیازمند تمایل به کشف کردن است. برای قدم گذاشتن در آب‌های ناشناخته باید به اینکه بالاخره بندر آشکار خواهد شد، ایمان داشته باشید.

به همین راحتی شروع کنید، بعد قدم‌های بعدی را بردارید و بالاخره این سفر شما را به جایی که می‌خواهید بروید خواهد رساند، یا حتی جایی بهتر.

گاهی حتی مجبور نیستید که رویای مشخصی داشته باشید

یانا استنفیلد تا جایی که به خاطر می‌آورد، دلش می‌خواست خواننده بشود. نمی‌دانست رؤیایش بالاخره او را به کجا رهنمون می‌شود، اما می‌دانست که باید بفهمد و آن را پیدا کند. به سمت آن مایل شد و چند درس خوانندگی گرفت. بعد

بالاخره آخر هفته‌ها شغلی را در باشگاه محلی به عنوان خوانندگی به دست آورد. یک کم دیگر به سمت آن خم شد و در ۲۶ سالگی چمدانش را برای سفر به نشویل در تنسی بست تا در آنجا رویای خود را برای آهنگسازی و خوانندگی دنبال کند.

سه سال بعد او در نشویل هم کار می‌کرد و هم زندگی، و می‌دید که صدها اجراکننده‌ی درخشان‌تر، باهوش و لایق‌تر هستند که صفحه و نوار پر می‌کنند. یانا صنعت موسیقی را مثل اتاقی پر از دستگاه‌های پخش موسیقی دید که فقط کافی بود در آن پول بیندازی تا کار کنند. تولیدکننده عاشق کار شماست و هنرمند برای آلبوم بعدی خودش به آهنگ شما تکیه می‌کند و شاید شرکت ضبط به شما بگوید که عالی هستید. اما این ماشین‌های قلک مانند به ندرت مثل دستگاه جک پات چیزی پس می‌دهند، یعنی قرارداد مشتاقانه برای ضبط.

بعد از اینکه یانا چند سال در قسمت ضبط شرکت کار کرد و این تجارت را «به صورت پایه‌ای» یاد گرفت، اجباراً با حقایق روبرو شد: هیچ تضمینی وجود نداشت، او می‌توانست تا آخر عمرش فقط این قلک‌ها را پر کند و در نشویل پیر شود.

بالاخره خودش پذیرفت که اگر به تلاش برای گرفتن معامله‌ی ضبط ادامه دهد، مثل این است که سرش را به دیوار بکوبد. او نمی‌دانست در زمانی که سرتان را به سمت چیزی که خواهان آن هستید خم می‌کنید، موانع و دست‌اندازهایی در مسیر شما قرار می‌گیرند تا مجبورتان کنند در مسیر دیگری قرار گیرید ـ مسیری که ممکن است برای رسیدن به هدف واقعی شما واقعی‌تر و درست‌تر باشد.

برای هر شکستی یک دوره اقدام دیگر وجود دارد. فقط باید آن را پیدا کنید.
وقتی با مانعی برخورد کردید، آن را دور بزنید.

ماری کی اَش
بنیان‌گذار شرکت آرایشی مری کی

در جستجوی انگیزه‌ی اصلی باشید

یانا آنچه را بسیاری از افراد موفق دارند یاد گرفته بود، اینکه حتی وقتی نمی‌توانی به جلو حرکت کنی، حداقل می‌توانی به سمت چپ و راست بچرخی، و صرفاً به حرکت ادامه دهی. او در طی چند دوره پیشرفت متوجه شد که گاهی در زمانی که برای تکمیل و انجام رویاهایمان هجوم می‌بریم، می‌توانیم آنچه را تصور می‌کردیم تنها عامل رضایت‌بخش آن رؤیای است، برباییم ـ در مورد یانا، چیزی مثل قرارداد ضبط نوار.

به هرحال طولی نمی‌کشید که یانا هم یاد می‌گرفت اگر واقعاً بدانید به دنبال چه هستید، راه‌های زیادی برای رسیدن به هدف وجود دارد. چون در زیر خواسته و آرزوی او برای معامله‌ی ضبط نوار نیاز و انگیزه‌ی عمیق‌تری وجود داشت ـ انگیزه‌ای واقعی برای رویایش، استفاده از موسیقی برای تعالی معنوی، الهام و امید دادن به مردم.

او در یادداشت‌های روزانه‌اش نوشت: *می‌خواهم موسیقی، کمدی، قصه‌گویی و انگیزه را با آنچه بابت آن اینجا هستم، در هم بیامیزم. من هنرمندم و هنر من در مقابلم هویدا می‌شود. مانعی که راه مرا سد کرده بود، از سر راه برداشته شده است.*

یانا که با این نگرش جدید جرئت پیدا کرده بود، در هر جای دیگری که مردم به او اجازه می‌دادند، شروع به اجرا کرد. شعارش این بود «هر جا که دو یا چند نفر جمع شده باشند، من گیتارم را خواهم آورد.» او در اتاق‌های نشیمن، راه‌های ورودی خانه‌ها، مدارس، و هر جایی که می‌توانست گیتار می‌زد و آواز می‌خواند.

«من نباختم، فقط دارم جستجو می‌کنم»

اما یانا هنوز نمی‌دانست چطور می‌تواند هوش و نبوغ خود را به طریقی که برای مردم مفید باشد به کار گیرد و در ضمن درآمد معتدلی هم داشته باشد. هیچ کس کاری را که او می‌خواست انجام دهد، قبلاً انجام نداده بود - ترکیب موسیقی، خنده، قصه‌گویی و انگیزه و هیجان. هیچ کس قبلاً این راه را نرفته بود

که بشود رد او را دنبال کرد. هیچ جای پایی نبود که بتواند قدم در آن بگذارد. او نقشه‌ی سرزمین جدیدی را رسم کرده بود. نمی‌دانست کجا برود یا آخرش چه خواهد شد. اما تمایل و خواسته‌ی قلبی خود را حفظ کرد و آن را ادامه داد.

اگر تمایل خود را حفظ کنید، راه بر شما آشکار خواهد شد

یانا شروع به انجام کارهایی عجیب کرد ـ همیشه هم به آن متمایل می‌شد ـ و سعی می‌کرد بفهمد چطور می‌تواند شور و هیجان خود را برای کمک به مردم به هنر تبدیل کند، به چیزی که بتواند از آن امرار معاش هم بکند. در مجله‌اش نوشت: *می‌خواهم از نعمت‌هایی که به من اعطا شده برای تبدیل این دنیا به مکانی بهتر استفاده کنم. دقیقاً نمی‌دانم چطور باید از موهبتم برای انجام این کار استفاده کنم، اما به خدا گفته‌ام که من آماده‌ام.*

دوباره به آن متمایل شد. با مرکزی تماس گرفت و گفت: «اگر به من اجازه بدهید که دو آهنگ را برایتان بخوانم، فرصتی ایجاد می‌شود تا مرا بشناسید و بدانید که چقدر برایتان مفید هستم. بعد در عرض چند ماه، شاید بخواهید برگردم و بعد از ظهرها برایتان کنسرت اجرا کنم.»

نقطه‌ی عطف

فقط بعد از اجرای دو ـ سه آهنگ، آن‌ها از او خواستند که آهنگ‌هایش را روی نوار به آن‌ها بدهد. یک آهنگ وجود داشت. آهنگ «اگر فقط می‌دانستم» که مردم زیاد آن را درخواست می‌کردند. همه می‌گفتند: «متوجه شده‌ایم که وقتی این آهنگ را اجرا می‌کنی، خیلی از مردم گریه می‌کنند. من خیلی برایم دردناک است که نمی‌توانم گریه کنم چون نمی‌دانم اگر از آهنگ جا بمانم، آیا می‌توانم دوباره شروع کنم یا نه. آیا می‌شود یک کپی از این آهنگ به من بدهی تا وقتی تنها هستم به آن گوش بدهم و احساساتی را که در من ایجاد می‌کند، حس کنم؟»

یانا وقت زیادی را صرف کپی گرفتن از آن کاست و ارسال آن برای مردم کرد،

اما دوستانش همچنان اصرار داشتند که او آلبوم درست کند به او می‌گفتند: «همه‌ی آهنگ‌هایی را که ضبط کرده‌ای جمع کن و آن‌ها را آلبوم کن.»

یانا فکر کرد: *آه، نمی‌توانم این کار را بکنم. این طوری به صورت آلبوم واقعی درنمی‌آید که یک شرکت واقعی آن را ضبط کرده باشد. نمی‌توانم نشان دهم که چه شکستی خورده‌ام.* اما دوستانش اصرار کردند و عاقبت یانا یک بار دیگر تمایل نشان داد.

او ۱۰۰ دلار به یک متخصص داد تا ده تا از آهنگ‌هایش را کنار هم قرار دهد، که او آن را «تألیف ده تا از مطرودترین آهنگ‌هایم» نام گذاشت. جلدی برای آن تدارک دید و صد کاست تولید کرد که حالا وقتی با خنده به یاد آن‌ها می‌افتد، می‌گوید آن‌ها «ذخیره‌ی تمام عمرم» هستند. وقتی از اتاق نشیمنی به اتاق نشیمن کسی دیگر می‌رفت، یا از مرکزی به مرکز دیگر، کاست‌هایش را روی میز می‌گذاشت و بعد از هر اجرا آن‌ها را می‌فروخت.

بعد، نقطه عطف فرا رسید.

یانا می‌گوید: «همسرم با من به مرکزی در ممفیس آمد. آن‌ها از وجود میزی که کاست‌های من روی آن بود احساس راحتی نمی‌کردند، بنابراین میز فروش کاست‌ها را در بیرون در زمین پارکینگ قرار دادند. آنجا تازه سنگچین شده بود و در هوای ۳۷ درجه، آسفالت داغ و سوزان بود. بعد از اینکه بالاخره زمین پارکینگ خالی شد، در اتومبیل نشستیم، کولر را روشن کردیم و شروع به شمردن پول‌هایی کردیم که از فروش نوارها جمع شده بود.»

یانا در کمال تعجب متوجه شده بود که از فروش نوارها ۳۰۰ دلار به دست آورده است. ۵۰ دلار بیشتر از زمانی که در تمام طول هفته از کار در تلویزیون به دست می‌آورد. وقتی آن ۳۰۰ دلار را در دستش گرفت، برای اولین بار متوجه شد می‌تواند برای انجام هر کاری که دوست دارد، از خودش حمایت کند.

امروز شرکت کینوت یانا هر سال بیش از پنجاه کنسرت هیجان‌انگیز برای سراسر دنیا تولید می‌کند. او شرکت ضبط خود را راه‌اندازی کرد، نوارهایی نسبتاً مشهور، که هشت تا از سی‌دی‌های یانا را تولید کرد و ۱۰۰/۰۰۰ نسخه از آن را

به فروش رساند. او ترتیب برنامه‌ی افتتاحیه‌ی کنی لوگینز و تور کتاب نویسنده‌ی مشهور ملودی بیتی را داد. موسیقی او در برنامه‌های آپرا، ۲۰/۲۰، انترتینمنت تو نایت و ایستگاه‌های رادیویی سراسر دنیا اجرا شد، همین طور در فیلم «هشت ثانیه».

یانا استنفیلد به رؤیای خود که ستاره‌ی آهنگ‌سازی و موسیقی شدن بود، دست یافت و همه‌اش به این دلیل بود که خواست و به مسیری که پیش رویش ظاهر شد، اطمینان کرد. شما هم می‌توانید از جایی که هستید به چیزی که می‌خواهید برسید، اگر فقط اطمینان کنید که چنانچه بخواهید مسیر بر شما آشکار خواهد شد. گاهی مثل رانندگی در مه است، جایی که فقط تا ده متر جلوتر از خودتان را می‌توانید ببینید. اما اگر به حرکت به سمت جلو ادامه دهید، قسمت‌های بیشتری از این جاده برای شما آشکار می‌شود و در آخر به مقصد خواهید رسید.

قسمتی از زندگی خود را انتخاب کنید ـ کار، امور مالی، رابطه، سلامت و تناسب اندام، سرگرمی، تفریح یا سهام ـ همان چیزی که دوست دارید آن را جستجو و کشف کنید و فقط کمی به سمت آن مایل شوید.

اصل ۱۵

ترس را احساس کنید و در هر صورت آن را از سر بگذرانید

فقط یک بار به دنیا می‌آییم. یا می‌توانیم پاورچین پاورچین از زندگی گذر کنیم و امیدوار باشیم بدون اینکه شدیداً در زندگی فرسوده شویم و بمیریم، یا می‌توانیم زندگی کاملی را سپری کنیم و به همه‌ی هدف‌های خود برسیم و بدانیم که رام نشدنی‌ترین هدف‌هایمان کدام هستند.

باب پراکتر

میلیونر خود ساخته شخصیت رادیو و تلویزیونی و مربی موفق

من هم در جاهایی احساس ناامنی کرده‌ام. اما از آنچه درمورد آن احساس ناامنی می‌کنم جدا نمی‌شوم، بلکه به دنبالش می‌روم و می‌گویم: «از چه بترسم؟» شرط می‌بندم که میانگینی از افراد موفق می‌توانند به شما بگویند خیلی بیشتر از دفعاتی که موفق شده‌اند، شکست خورده‌اند. تعداد شکست‌های خود من خیلی بیشتر از تعداد موفقیت‌هایم بوده است. در مقابل هر تجارتی که به دست آورده‌ام، ۲۰۰ تا از دست داده‌ام یا اصلاً به دست نیاورده‌ام. باید به دنبال چیزی بروید که از آن می‌ترسید.

کوین سوربو

هنرپیشه‌ای که در سریال تلویزیونی «هرکول» شروع به کار کرد

همان‌طور که در سفر خود از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید باشید به جلو پیش می‌روید، باید با ترس‌های زیادی مواجه شوید. ترس امری طبیعی است. هرگاه طرحی جدید را آغاز می‌کنید یا دست به خطر جدیدی می‌زنید، خود را در جایی قرار می‌دهید که معمولاً ترس وجود دارد. متأسفانه بیشتر مردم اجازه می‌دهند تا ترس آن‌ها را از برداشتن گام‌های لازم برای رسیدن به رؤیاهایشان بازدارد. از طرف دیگر، افراد موفق هم مثل ما ترس را احساس می‌کنند اما اجازه نمی‌دهند آن‌ها را از انجام کاری که می‌خواهند یا مجبورند انجام دهند، بازدارد. آن‌ها فهمیده‌اند ترس چیزی است که باید از آن اطلاع پیدا کرد، آن را تجربه کرد و بر آن غلبه کرد. همان‌طور که سوزان جفرز می‌گوید: «آن‌ها یاد گرفته‌اند که ترس را احساس کنند و هر طور شده آن را از سر بگذرانند.»

چرا این قدر می‌ترسیم؟

میلیون‌ها سال قبل، ترس علامت خطر بدن بود که به ما نشان می‌داد خارج از ناحیه‌ی امن خود هستیم. وجود خطری احتمالی را به ما هشدار می‌داد، جریان آدرنالین خون را بالا می‌برد و موجب می‌شد احساس خطر و فرار کنیم. متأسفانه اگر چه این واکنش در روزهایی که ببرهای تیز دندان ما را دنبال می‌کردند مفید بود، امروز بیشتر تهدیدات چیزهایی نیستند که فقط زندگی ما را تهدید می‌کنند.

امروز ترس چیزی بیشتر از یک علامت است که می‌گوید باید هشیار و محتاط بمانیم. می‌توانیم ترس را احساس کنیم، اما با وجود این می‌توانیم هنوز هم به هر جهت به جلو پیش برویم. ترس خود را به عنوان بچه‌ای دو ساله در نظر بگیرید که نمی‌خواهد با شما برای خرید به خواربارفروشی بیاید. شما اجازه نمی‌دهید ذهنیت بچه‌ای دو ساله کنترل زندگی‌تان را به دست بگیرد. از آنجا که باید خواروبار بخرید، مجبورید بچه‌ی دو ساله را با خودتان به مغازه ببرید. ترس هیچ فرقی ندارد. به عبارت دیگر، بدانید که ترس وجود دارد اما اجازه ندهید که شما را از انجام کارهای مهم بازدارد.

باید مشتاق باشید ترس را احساس کنید

عده‌ای از مردم هر کاری می‌کنند تا از احساس ناامنی ناشی از ترس اجتناب کنند. اگر شما یکی از آن افراد هستید، در معرض این خطر قرار دارید که هرگز به آنچه در زندگی می‌خواهید نرسید. مردم سرمایه‌ی خود را از دست می‌دهند، طرح‌های خود را فراموش می‌کنند، از کوه سقوط می‌کنند، جان خود را در حوادث از دست می‌دهند. اما همین طور که سن بالا می‌رود، عقل به ما می‌گوید: «اگر جرئت نباشد و کسی خطر نکند، چیزی به دست نمی‌آید.»

وقتی با جف آرچ نویسنده‌ی فیلم‌نامه‌ی فیلم «بی‌خواب در سیاتل» مصاحبه کردم، به من گفت:

> درصدد انجام بزرگ‌ترین ریسک زندگی‌ام هستم ـ نوشتن و کارگردانی یک فیلم کمدی دومیلیون دلاری، در حالی که قبلاً هرگز این کار را نکرده‌ام و می‌خواهم از پول خودم به اضافه‌ی پول دیگری که بودجه‌ی آن را تأمین کند، استفاده کنم ـ و واقعاً لازم است که در این کار موفق شوم. در واقع وضعیت همه چیز یا هیچ چیز است. و موضوعی که هم‌اکنون آن را تجربه می‌کنم و به نظرم واقعاً مهم است و بسیاری از کسانی که در زمینه‌ی موفقیت مطلب می‌نویسند آن را فراموش می‌کنند، این است که شما باید مشتاق باشید که بترسید. من در مورد کاری که قصد انجام آن را دارم در دلم هراس دارم. اما این ترس مرا از حرکت بازنمی دارد. این نوع ترس خوب است. این هراسی است که موجب می‌شود احتیاط کنید.
>
> می‌دانم که باید این کار را انجام دهم زیرا رویای من کاملاً مشخص و واضح است و می‌خواهم بدون گرفتن همکاری در این صنعت به تنهایی روی پای خودم بایستم. این را از زمانی یاد گرفتم که تصمیم گرفتم «بی‌خواب در سیاتل» را بنویسم. باور کنید وقتی می‌خواهی فکرت را در مورد یک داستان عشقی بیان کنی، جایی که شخصیت‌های اصلی وجود ندارند، تنها هستی. همه به من گفتند عقلم را از دست داده‌ام و موضوعی که من متوجه آن شدم این است که وقتی همه به تو می‌گویند عقلت را از دست داده‌ای، بدان که کار

مهمی انجام می‌دهی. بنابراین من این نکات مرجع را از تجربه‌ی گذشته‌ام داشتم. دوباره تنها بودم. حق با من بود. من یادگرفته‌ام که آدم باید به رؤیاهای خودش ایمان داشته باشد چون حتی اگر همه به تو بگویند که اشتباه می‌کنی، هنوز به این معنا نیست که همه‌ی کارهایت اشتباه است ـ ممکن است کارت صحیح باشد.

آدم به مرحله‌ای می‌رسد که می‌گوید: «این است. همه‌ی تلاشم را می‌کنم و موفق خواهم شد.» این مثل هرناندو کورتز، رهبر جنگجویان اسپانیایی در سال ۱۵۱۹ است. او برای اینکه از هر گونه فکری که مانع انجام مأموریتش می‌شود جلوگیری کند، بعد از اینکه وارد مکزیک شد، همه‌ی کشتی‌هایش را سوزاند. بسیار خوب، من هم کشتی‌هایی جدید را اجاره کرده‌ام فقط برای اینکه آن‌ها را بسوزانم. حتی پول کشتی‌هایی را هم که مال خودم نبود، پس دادم. من برای هدف و پروژه‌ی جدیدم از پول، اعتبار و هر چیز شاخصی که لازم باشد استفاده می‌کنم. و این یا مرا خانه‌خراب می‌کند یا به اوج می‌رساند. می‌دانم انجام این کار وحشتناک است، اما اعتماد و اطمینان هم وجود دارد. مرا که نمی‌کشد. فقط ممکن است مرا شکست بدهد، ممکن است مرا مقروض کند، ممکن است موجب شود اعتبارم را از دست بدهم و ممکن است سفری باشد که بسیار مشکل به پایان برسد. اما برخلاف کورتز، من در کار تجارت نیستم، جایی که اگر اشتباه کنی تو را می‌کشند. تصور می‌کنم یکی از رموز موفقیت من این است که مشتاقم بترسم. من از ترس خوشم می‌آید و گمان می‌کنم بسیاری از مردم دوست ندارند تا سر حد مرگ بترسند و به همین علت است که به رویای بزرگ نمی‌رسند.

تجربه‌های خیالی به واقعیت می‌پیوندند

جنبه‌ی مهم دیگری که باید در مورد ترس به خاطر داشته باشیم این است که ما به عنوان بشر به مرحله‌ای می‌رسیم که اغلب ترس‌های ما ساخته‌ی دست خودمان است. از تصور اینکه مبادا نتیجه‌ی کاری که انجام می‌دهیم منفی باشد،

می‌ترسیم. خوشبختانه، چون این خیال زاده‌ی فکر خودمان است، خودمان هم می‌توانیم ترس را متوقف کنیم و خود را به مرحله‌ی آرامش برسانیم، که البته این کار را با مواجه شدن با حقایق انجام می‌دهیم، نه در خیال خود. می‌توانیم آگاه بودن را انتخاب کنیم. روان‌شناسان می‌گویند که کلمه‌ی ترس در زبان انگلیسی از حروف اول چهار کلمه تشکیل شده است:

خیال‌پردازی کردن	Fantasized
تجارب	Experiences
ظاهر شدن	Appearing
واقعی	Real

برای اینکه به شما کمک کنیم چگونگی ورود ترس را به زندگی‌تان بهتر درک کنید، فهرستی از کارهایی که از انجام آن‌ها ترس دارید تهیه کرده‌ایم. این فهرست چیزهایی که شما از آن‌ها می‌ترسید نیست، مثل ترس از عنکبوت، بلکه کارهایی است که از انجام آن‌ها می‌ترسید، مثل ترس از گرفتن عنکبوت. مثلاً، من می‌ترسم:

- از رئیسم بخواهم حقوقم را زیاد کند.
- از سالی بخواهم تا با من بیرون بیاید.
- به سراغ پرش ارتفاع بروم.
- بچه‌هایم را با پرستار توی خانه تنها بگذارم.
- از شغلی که از آن متنفرم استعفا کنم.
- دو هفته از اداره مرخصی بگیرم.
- از دوستانم بخواهم به فرصت تجاری جدیدم توجه کنند.
- انجام قسمتی از کارم را به دیگران محول کنم.

حالا برگردید و هر ترسی را با استفاده از چهارچوب زیر بازنویسی کنید:

می‌خواهم........ کنم و خودم را با تصور اینکه.........، می‌ترسانم.

کلمات کلیدی این‌ها هستند «خودم را با تصور کردن می‌ترسانم.» ترس کلاً از تصور وقوع نتایج منفی در آینده توسط خود شخص به وجود می‌آید. با استفاده از بعضی از همان ترس‌هایی که در بالا ذکر شد، چهارچوب جملات به این شکل خواهد شد:

- می‌خواهم از رئیسم درخواست اضافه حقوق کنم و خودم را با تصور اینکه او نه خواهد گفت و از تقاضای من عصبانی خواهد شد، می‌ترسانم.
- می‌خواهم از سالی بخواهم تا با من بیرون بیاید، و خودم را با تصور اینکه او ممکن است نه بگوید و من احساس دستپاچگی کنم، می‌ترسانم.
- می‌خواهم به سراغ پرش ارتفاع بروم و خودم را با تصور اینکه ممکن است چتر نجاتم باز نشود و من کشته شوم، می‌ترسانم.
- می‌خواهم بچه‌ها را با پرستار توی خانه تنها بگذارم و خودم را با تصور اینکه ممکن است اتفاقی وحشتناک برایشان بیفتد، می‌ترسانم.
- می‌خواهم از کاری که از آن متنفرم استعفا کنم و به دنبال رویایم بروم و خودم را با تصور اینکه ممکن است ورشکست شوم و خانه‌ام را از دست بدهم، می‌ترسانم.
- می‌خواهم از دوستانم بخواهم که به فرصت تجاری جدید من توجه کنند و خودم را با تصور اینکه مبادا خیال کنند صرفاً می‌خواهم از آن‌ها پول بگیرم، می‌ترسانم.

آیا متوجه هستید که شما خودتان این ترس را ایجاد می‌کنید؟

چگونه از ترس رها شویم

عمر زیادی کردم و نگران مشکلات و دردسرهای زیادی بودم که بیشتر آنها هرگز اتفاق نیفتادند.

مارک تواین

نویسنده و طنزنویس منتخب امریکایی

به منظور از بین بردن ترس، از خودتان بپرسید که چه تصوری شما را می‌ترساند، بعد آن تصویر را با تصویر مثبت و مخالف آن جایگزین کنید.

اخیراً که برای اجرای سخنرانی با هواپیما به اورلندو می‌رفتم، متوجه خانمی شدم که کنارم نشسته بود. او به قدری محکم دسته‌های صندلی‌اش را چسبیده بود که مچ دستانش از شدت فشار سفید شده بود. خودم را معرفی کردم و گفتم من مربی هستم، و گفتم که دست خودم نبود اما متوجه دستانش شدم. از او پرسیدم، «آیا ترسیده‌اید؟»

«بله.»

«آیا می‌توانید چشمانتان را ببندید و به من بگویید که چه افکار و تصوراتی در سرتان دارید؟»

بعد از اینکه چشمانش را بست، جواب داد: «فقط دائم تصور می‌کنم که این هواپیما در فرودگاه به زمین نمی‌نشیند و بالاخره سقوط می‌کند.»

«بله، متوجه هستم. به من بگویید برای چه به اورلندو می‌روید؟»

«برای اینکه چهار روز با نوه‌هایم در دنیای دیسنی باشم.»

«خیلی عالی است. کدام قسمت والت دیسنی مورد علاقه‌ی شماست؟»

«دنیای کوچک.»

«شگفت‌انگیز است. می‌توانید تصور کنید که با یکی از نوه‌هایتان در دنیای دیسنی سوار کرجی شده‌اید و زیبایی‌ها و جذابیت‌های دنیای کوچک را تماشا می‌کنید؟»

«بله.»

«می‌توانید لبخند و نگاه‌های شگفت‌زده‌ی نوه‌هایتان را در زمان تماشای اشکال آدمک‌هایی که در کشورهای مختلف در بالا و پایین شناور هستند و به اطراف می‌چرخند، تصور کنید؟»

«اوهوم.»

در این مرحله شروع به آواز خواندن کردم: «به علاوه این دنیا کوچک است، به علاوه این دنیا کوچک است...»

صورتش آرام شد و نفس کشیدنش عمیق‌تر، و دستانش را از دسته‌های صندلی رها کرد.

در ذهنش در دنیای دیسنی بود. او تصویر وحشتناک سقوط هواپیما را با تصویر مثبت نتیجه‌ی دلخواهش جایگزین کرد و ترسش فوراً از بین رفت.

شما هم می‌توانید از همین روش برای از بین بردن هر ترسی که ممکن است بعد از این با آن مواجه شوید، استفاده کنید.

احساسات فیزیکی ترس‌آور را جایگزین کنید

روش دیگری که برای رهایی از ترس مؤثر است این است که بر احساسات فیزیکی فعلی‌تان تمرکز کنید، احساساتی که احتمالاً آن‌ها را به عنوان ترس می‌شناسید. بعد، روی احساساتی که دوست دارید آن‌ها را به جای احساسات قبلی تجربه کنید، تمرکز کنید ـ احساساتی چون جرئت، اعتماد به نفس، آرامش و شادی.

این دو نقش متفاوت را به گونه‌ای محکم در چشمان ذهن خود ثابت نگه دارید، سپس به آرامی به مدت پانزده ثانیه در مورد هر کدام از آن‌ها فکر کنید. بعد از یکی دو دقیقه، این ترس ناپدید خواهد شد و شما خود را در حالتی متمرکز و خنثی خواهید یافت.

زمانی را که بر ترس غلبه کردید به خاطر آورید

آیا تا به حال تصمیم گرفته‌اید که از روی تخته‌ی شیرجه در استخر بپرید؟ اگر این‌طور است، احتمالاً اولین باری را که پایتان را روی لبه‌ی تخته گذاشتید و پایین را نگاه کردید، به خاطر می‌آورید. آب کمی بیش از اندازه‌ی واقعی‌اش عمیق به نظر می‌رسید. با در نظر گرفتن ارتفاع تخته و ارتفاع چشمان خودتان از این تخته، مسیر داخل آب همچون راهی خیلی طولانی به سمت پایین به نظر می‌رسید.

شما ترسیده بودید. اما آیا به پدر، مادر یا مربی خود نگاه کردید و گفتید:

«می‌دانی، من الان می‌ترسم بپرم. گمان می‌کنم باید برای این موضوع کمی درمان شوم، اگر بتوانم بر ترسم غلبه کنم، دوباره برمی‌گردم و می‌پرم...»؟

نه! این را نگفتید.

احساس ترس کردید، تا حدودی جرئت خود را از جایی جمع کردید و بعد به داخل آب پریدید. در عین حال که ترس را احساس کردید، فکری هم به حالش کردید.

وقتی روی آب آمدید، احتمالاً دیوانه‌وار به سمت کناره‌ی استخر شنا کردید و چند نفس عمیق کشیدید. در جایی، هجوم اندکی از آدرنالین در خونتان وجود داشته، تپش قلب ناشی از خطر کردن به علاوه‌ی لرزش ناشی از پرش از هوا به داخل آب. بعد از یک دقیقه، احتمالاً دوباره این کار را تکرار کردید و بعد دوباره و دوباره، آن‌قدر که واقعاً از آن لذت بردید. خیلی زود، همه‌ی ترس از بین رفت و آن‌قدر به دوستانتان آب پاشیدید که خیس شدند و شاید حتی یاد گرفتید که چطور توی آب معلق بزنید.

اگر بتوانید این تجربه یا اولین باری را که رانندگی کردید به خاطر بیاورید، نمونه‌ای از هر اتفاقی که در زندگی شما می‌افتد، به دست می‌آورید. تجربه‌های جدید همیشه کمی ترس ایجاد می‌کند. آن‌ها همین‌طوری هستند. همین طور عمل می‌کنند. اما هر بار که با ترس مواجه می‌شوید اگر کاری در موردش انجام دهید، بیشتر به توانایی‌های خود اعتماد خواهید کرد.

خطر را تدریجاً کاهش دهید

آنتونی رابینز می‌گوید: «اگر نمی‌توانی، باید بتوانی و اگر باید بتوانی، پس می‌توانی.» من با این جمله موافقم. تمام کارهایی که ما بیشتر از انجام آن‌ها می‌ترسیم، همان‌هایی هستند که بیشترین امکانات آزادی و رشد را برای ما فراهم می‌کنند.

اگر ترس آن‌قدر زیاد است که شما را فلج می‌کند، میزان خطر آن را تدریجاً کاهش دهید. از چالش‌ها و مبارزات کوچک شروع کنید و راه خود را به تدریج

ادامه دهید. اگر اولین کار فروش خود را آغاز می‌کنید، اول به مشتریان و کسانی زنگ بزنید که فروختن به آن‌ها آسان‌تر است. اگر می‌خواهید برای تجارت خود پولی درخواست کنید، کسانی را که قبلاً از آن‌ها قرض نگرفته‌اید امتحان کنید. اگر نگران پذیرش مسئولیت جدید کاری هستید، با درخواست انجام قسمت‌هایی از پروژه که بیشتر مورد علاقه‌ی شماست شروع کنید. اگر در حال یادگیری ورزشی جدید هستید، از سطوح مهارتی پایین‌تر شروع کنید. بر مهارت‌هایی که لازم است آن‌ها را یاد بگیرید مسلط شوید و بر ترس‌های خود غالب آیید، بعد به سراغ چالش‌های بزرگ‌تر بروید.

زمانی که ترس شما واقعاً واهی و بی‌مورد است

بعضی از ترس‌ها آن‌قدر قوی هستند که شما را از حرکت بازمی‌دارند. اگر ترسی کاملاً واهی دارید، مثل ترس از پرواز یا ترس از قرار گرفتن در آسانسور، ممکن است شدیداً توانایی شما را در موفق شدن از بین ببرد. خوشبختانه راه حل ساده‌ای برای اکثر ترس‌های واهی (فوبیا) وجود دارد. درمان پنج دقیقه‌ای فوبیا، توسط دکتر راجر کالاهان ارائه شده است. یاد گرفتن آن ساده است و می‌توانید خودتان آن را اجرا کنید همان‌طور که یک متخصص می‌تواند آن را عملی کند.

این روش جادویی را از کتاب و ویدیوی دکتر کالاهان آموختم و بیش از پانزده سال آن را در همایش‌هایم مورد استفاده قرار دادم. این روند از الگوی ساده اما دقیقی استفاده می‌کند. در حالی که به طور گذرا شیء یا تجربه‌ای را که واکنش ترس شما را تحریک می‌کند مجسم می‌کنید، روی نقاط مختلف بدن ضربه بزنید. عملکرد آن همچون ویروس برنامه‌ی کامپیوتری است که همواره «برنامه» یا رویدادهایی را وقتی برای اولین بار از آن می‌ترسید (مثل دیدن مار یا سوار شدن به هواپیما) در مغز شما رخ می‌دهد، همین طور واکنش جسمانی شما را نسبت به آنچه تجربه می‌کنید (مثل عرق کردن، لرزیدن، بند آمدن نفس یا سست شدن زانوها) نیز مختل می‌کند.

زمانی که همایشی برای مؤسسات معاملات املاک برگزار می‌کردم، خانمی

درباره‌ی ترس بی‌موردش از بالارفتن از پله‌ها صحبت کرد. در حقیقت همان روز صبح آن را تجربه کرده بود. وقتی مسیر سالن همایش را پرسیده بود، راهنما به پله‌های بزرگی که به سمت سالن بزرگ منتهی می‌شد، اشاره کرده بود. خوشبختانه آنجا آسانسور هم داشت و او برای آمدن به سالن از آن استفاده کرده بود. اگر آسانسور نبود، او به خانه برمی‌گشت. او اظهار داشت که هرگز به طبقه‌ی دوم خانه‌ای که تازه آن را فروخته بود، قدم نگذاشته بود. وقتی می‌خواسته خانه را بفروشد، از روی ورقه‌ی راهنما به خریداران گفته بود که خانه چه شکلی است و آن‌ها خودشان بالا رفته و طرح ساختمان و داخل آن را دیده بودند.

من روش درمان پنج دقیقه‌ای فوبیا را در مورد او به کار بردم و بعد همه‌ی صد نفر حاضر در سالن را به پله‌های همان هتل بردم که آن خانم را زهره ترک کرده بود. آن خانم بدون هیچ‌گونه تأمل، نفس سنگین، تنگی نفس یا ناراحتی، دو بار از پله‌ها بالا و پایین رفت. به همین سادگی.

دل به دریا بزنید!

خدا گفت، بیایید کنار این لبه،
آن‌ها گفتند: ما می‌ترسیم.
خدا گفت: بیایید کنار این لبه.
آن‌ها آمدند، خدا آن‌ها را هل داد،
و آن‌ها پرواز کردند...

گوئیلائوم آپولینار
شاعر فرانسوی

تمام افراد موفقی که می‌شناسم، همه زمانی مایل بودند فرصتی به دست بیاورند تا پرشی از روی ایمان انجام دهند، حتی اگر ترسیده بودند. گاهی آن‌ها وحشت‌زده بودند، اما می‌دانستند که اگر عمل نکنند فرصت از دستشان می‌رود. آن‌ها به شهود یا حس بینش خود اعتماد کردند و به راحتی آن را دنبال کردند.

پیشرفت همیشه به خطر کردن نیاز دارد. نمی‌توانید پایه‌ی دوم را بربایید و پای خود را روی پایه اول نگه دارید.

فردریک ویلکاکس

مایک کلی ساکن پارادایز و صاحب چندین شرکت است که تحت پوشش شرکت «فعالیت‌های ساحلی مائویی» قرار دارند. او تنها یک سال به دانشکده رفت (هرگز مدرکش را نگرفت)، در ۱۹ سالگی لاس وگاس را به قصد سفر به جزایر هاوایی ترک کرد و به کار فروش لوسیون ضدآفتاب در کنار استخر هتلی در مائویی خاتمه داد. مایک از این شروع جزئی و محقر موفق به خلق شرکتی با ۱۷۵ کارمند و بیش از پنج میلیون دلار درآمد سالیانه شد که تجارب تفریحی را برای گردشگران و خدمات نگهبانی و حفاظتی را برای مراکز تجاری بسیاری از هتل‌های این جزیره فراهم می‌کند.

مایک بیشتر موفقیت خود را به این موضوع نسبت می‌دهد که همیشه هر وقت لازم بوده دل را به دریا زده است. وقتی شرکت فعالیت‌های ساحل مائویی سعی کرد تجارت خود را گسترش دهد، هتل مهمی در آنجا بود که طالب این تجارت بود، اما یکی از رقبا قرارداد پانزده‌ساله‌ای را برای آن‌ها منعقد کرده بود. مایک برای اینکه بتواند رقابت کند، همیشه مجلات و روزنامه‌های تجاری را می‌خواند و گوشش را برای شنیدن اتفاقاتی که در تجارت می‌افتاد، تیز می‌کرد. روزی متوجه شد که این هتل قصد دارد مدیران ارشد خود را تعویض کند و مدیر ارشدی که قرار بود برای آن هتل انتخاب شود، در کوپرمانتین کلرادو زندگی می‌کرد. این خبر مایک را به فکر فرو برد: از آنجا که برقراری ارتباط و گرفتن وقت ملاقات با مدیر ارشد بسیار مشکل بود، شاید می‌بایست سعی می‌کرد قبل از نقل مکان به هاوایی او را ملاقات کند. مایک در مورد بهترین روش برقراری تماس با او، با خودش درگیر بود. آیا می‌بایست نامه می‌نوشت؟ آیا می‌بایست تماس تلفنی با او برقرار می‌کرد؟ همان‌طور که این راه‌حل‌ها را بررسی می‌کرد، دوستش دوگ پیشنهادی به او کرد: «چرا فوراً سوار هواپیما نمی‌شوی تا بروی و او را حضوری ملاقات کنی؟»

مایک که همیشه آدمی بود که فوراً اقدام می‌کرد و همان موقع کار را انجام

می‌داد، به سرعت این پیشنهاد را عملی کرد. شب بعد سوار هواپیما شد. بعد از یک شب کامل که در هواپیما بود، وارد کلرادو شد، اتومبیلی کرایه کرد و به مدت دو ساعت به سمت کوپرمانتین رانندگی کرد و بی‌خبر در اداره‌ی مدیر ارشد جدید ظاهر شد. خود را معرفی کرد، سمت جدید مدیر ارشد را به او تبریک گفت و اظهار داشت که پیشاپیش منتظر ورود او به مائوئی است و از او چند لحظه فرصت خواست تا در مورد شرکتش و آنچه می‌تواند برای هتل او انجام دهد، توضیح دهد.

مایک در جلسه‌ی اول قراردادی منعقد نکرد، اما این جوان آن‌قدر به خودش و خدماتش مطمئن بود که با ایمان سوار هواپیما شود و به دنور پرواز کند و با اتومبیل به وسط کلرادو برود با این فکر که می‌تواند مدیر ارشد را تحت تأثیر قرار دهد، وقتی به هاوایی برمی‌گشت قراردادی پانزده ساله بسته بود و این قرارداد صدها هزار دلار سود عاید او کرد.

دل به دریا زدن ممکن است زندگی شما را متحول کند

اعتبار بیست درصد دادنی است و هشتاد درصد گرفتنی... پس آن را بگیرید!

پیتر اوبروت
تشکیل‌دهنده‌ی بازی‌های المپیک تابستانی سال ۱۹۸۴ و مربی تیم اصلی بیسبال ۱۹۸۸ - ۱۹۸۴

دکتر جان دمارتینی مولتی میلیاردر موفقی است که موفقیت او با معیارهای همه تطابق دارد. او با زنی زیبا و با استعداد به نام آتنا ازدواج کرده است. آتنا ستاره‌شناس مشهور دنیا است که برای ۲۴ مجله‌ی مشهور که ووگ هم جزو آن‌هاست، مطلب می‌نویسد و مشاوره می‌دهد. آتنا و دکتر جان هر دو با هم صاحب چندین خانه در استرالیا هستند و هر سال بیش از شصت روز را با یکدیگر در آپارتمان مجلل سه میلیون دلاری خود در یک کشتی ۵۵۰ میلیون دلاری مسکونی که در خط ساحلی اقیانوس در حرکت است و آن را بعد از فروش آپارتمان خود در برجی در نیویورک خریده‌اند، دور جهان را گردش می‌کنند.

جان که نویسنده‌ی پنجاه‌وچهار برنامه‌ی آموزشی و سیزده کتاب است، تمام سال را صرف مسافرت به سراسر دنیا برای سخنرانی و اجرای دوره‌های آموزشی در زمینه‌ی موفقیت مالی و مهارت زندگی می‌کند.

اما جان از اول ثروتمند و موفق نبود. در ۷ سالگی متوجه شد که در یادگیری ناتوانی دارد و به او گفتند که هرگز نمی‌تواند به طور عادی و طبیعی بخواند، بنویسد یا ارتباط برقرار کند. در ۱۴ سالگی از مدرسه اخراج شد و خانه‌ای را که در تکزاس در آن زندگی می‌کرد ترک کرد و به ساحل کالیفرنیا رفت. در ۱۷ سالگی به هاوایی رفت و روی امواج ساحل شمالی اوآهو موج‌سواری می‌کرد، جایی که چیزی نمانده بود در اثر مسمومیت استریکنین بمیرد. در طی دوره‌ی بهبود با دکتر پل براگ آشنا شد، پیرمردی ۹۳ ساله که زندگی او را با پیشنهاد تکرار جمله‌ای تأکیدی متحول کرد: «من نابغه‌ام و عقل و حکمتم را به کار می‌گیرم.»

با الهام دکتر براگ، جان به دانشگاه رفت و درجه‌ی مهندسی خود را از دانشگاه هوستون گرفت و درجه‌ی دکترای خود را نیز در رشته‌ی ماساژ و جابجایی ستون فقرات از دانشگاه تکزاس دریافت کرد.

وقتی اولین دفتر ماساژ و جابجایی ستون فقرات و درمان اختلالات عصبی را در هوستون باز کرد، کارش را در فضایی به مساحت نود مترمربع شروع کرد. در عرض نه ماه درآمد او دو برابر شد. وقتی مشتریان او بیشتر شدند، جان کارش را بیشتر توسعه داد و سپس چنان دل را به دریا زد که حرفه‌اش را برای همیشه تغییر داد.

جان گفت: «دوشنبه بود، مغازه‌ی کفش‌فروشی بغل دست ما در طول آخر هفته آنجا را تخلیه کرد.» جان فکر کرد: *چه جای خوبی برای سخنرانی*، و سریعاً به شرکت لیزینگ برای اجاره کردن آنجا زنگ زد.

وقتی کسی در جواب تلفنش با او تماس نگرفت، جان به این نتیجه رسید که آن‌ها قصد ندارند به این زودی‌ها این مکان را اجاره بدهند، بنابراین دل به دریا زد.

جان تعریف می‌کرد: «به قفل‌ساز زنگ زدم تا در این مکان را باز کند. فکر کردم بدترین کاری که آن‌ها خواهند کرد این خواهد بود که اجاره‌ی آنجا را از من بخواهند.»

او فوراً در عرض چند روز فضای آنجا را به صورت سالن سخنرانی درآورد و به مدت چند روز هر شب در آنجا جلسات سخنرانی مجانی برگزار کرد. چون آن مکان درست در کنار سالن نمایش و فیلم قرار داشت، از یک بلندگو هم استفاده کرد تا کسانی که به سینما می‌روند بتوانند سخنرانی‌های او را هنگام سوار شدن به اتومبیلشان بشنوند. کم‌کم صدها نفر در کلاس‌هایش حاضر شدند و بالاخره به جرگه‌ی بیماران او پیوستند.

کار جان به سرعت پیش رفت. تقریباً شش ماه گذشت تا اینکه مدیر مسئول آن ملک برای بررسی اوضاع آمد.

مدیر گفت، «تو خیلی جرئت داری. مرا به یاد خودم می‌اندازی.» در حقیقت به شدت تحت تأثیر شجاعت جان قرار گرفته بود، حتی شش ماه آنجا را بدون گرفتن اجاره در اختیار جان قرار داد و به او گفت: «هرکس که جرئت انجام کاری را که تو انجام دادی داشته باشد، لیاقت این بخشودگی را دارد.» بعداً مدیر شرکت جان را به دفتر کارش دعوت کرد، که در آنجا کاری با درآمد سالیانه دویست و پنجاه هزار دلار به او پیشنهاد شد. جان آن را نپذیرفت چون طرح‌ها و برنامه‌های دیگری داشت، اما این کار هم جرئت زیاد او را برای اقدام کردن اثبات می‌کرد.

جان دل به دریا زد و اقدامی کرد که موجب ترقی و پیشرفت او شد. او بعداً کار مشاوره‌ی تمام وقت را با دیگر افراد متخصص در فن ماساژ و جابجایی ستون فقرات و رفع اختلالات عصبی ادامه داد.

جان می‌گفت: «همان دل به دریا زدن دروازه‌ای را به رویم گشود. اگر عقب کشیده بودم... اگر محتاط بودم... هرگز نمی‌توانستم به اینجایی که الان رسیده‌ام برسم.»

اوه، عجله کن. انجامش بده!

آیا می‌خواهی خوب و در امان باشی، یا می‌خواهی فرصتی پیش بیاید و بعد پیشرفت کنی؟

جیمی جانسون مربی‌ای که در سال ۱۹۹۲ و ۱۹۹۳ تیم فوتبال دالاس را به مرحله‌ی رقابت‌های جام‌جهانی رساند

وقتی ریچارد پل ایوانز اولین کتابش جعبه‌ی *کریسمس* را نوشت، آن را با عشق به دو دختر جوانش تقدیم کرد. بعداً فتوکپی‌هایی از آن برای خانواده و دوستانش تهیه کرد، که صحبت از این داستان دلگرم‌کننده پخش شد. این واکنش مثبت به ریچارد انگیزه داد و تصمیم گرفت که ناشری برای این کتاب پیدا کند. وقتی هیچ کس حاضر به انجام این کار نشد، تصمیم گرفت خودش آن را منتشر کند.

برای اینکه کتاب را به فروش برساند، غرفه‌ای در کنفرانس انجمن کتاب‌فروشان محلی امریکا گرفت، جایی که در بین دیگر فعالیت‌ها، نویسندگان مشهور کتاب‌های خود را در انتهای سالن با امضا به فروش می‌رساندند. ریچ متوجه شد که این فروشندگان مشهور تنها کسانی هستند که مورد توجه این جمعیت قرار گرفته‌اند. همین طور متوجه شد که وقتی گروه بعدی افراد مشهور وارد شدند، یکی از نویسنده‌ها نتوانسته است خود را به برنامه برساند.

با این ترس که مبادا از این جمعیت بیرون بماند، با جرئت و تعهدی که به رویایش داشت، تصمیم گرفت دل به دریا بزند. دو جعبه از کتاب‌ها را برداشت و به طرف یکی از صندلی‌های خالی قدم برداشت، نشست و شروع به امضای کتاب‌هایش کرد.

وقتی خانمی از قسمت نمایشگاه او را پشت میز دید، به او نزدیک شد و از او خواست که از آنجا بلند شود. ایوان بی‌باک و شجاع نگاهی به او کرد و قبل از اینکه آن خانم بتواند حرفی بزند، گفت: «متأسفم که دیر کردم.» زن که تعجب کرده بود فقط نگاهی به او کرد و پرسید: «نوشیدنی میل دارید برایتان بیاورم؟»

سال بعد، ایوانز نویسنده‌ی ردیف اول نمایشگاه بود و نام او به فهرست پرفروش‌ترین‌های نیویورک تایمز اضافه شد. از آن موقع به بعد، کتاب جعبه‌ی

کریسمس با بیش از هشت میلیون نسخه به هجده زبان دنیا ترجمه شد و به فروش رفت و در فیلم تلویزیونی سی بی اس برنده‌ی جایزه‌ی اِمی شد. این کتاب که قبلاً توسط چندین ناشر رد شده بود، بالاخره از جانب انتشارات سیمون و شاستر به قیمت ۴/۲ میلیون دلار خریده شد.

زندگی کردن در خطر، بالا رفتن از صخره و ساختن بال‌هایی برای پرواز به سمت پایین است.

ری برادبری

نویسنده‌ی بیش از پانصد اثر ادبی

هرآنچه در چنته دارید برای رسیدن به رویاهایتان به کار ببرید

تنها کسانی که جرئت شکست خوردن دارند می‌توانند موفق شوند.

رابرت. اف. کندی

سناتور امریکا

در ژانویه ۱۹۸۱، رابرت آلن سرمایه‌دار ایالتی هر آنچه در چنته داشت به کار گرفت تا کاری را انجام دهد که یا او را به موفقیت می‌رساند یا از حرفه‌ی جدیدش به عنوان نویسنده و رهبر همایش برکنارش می‌کرد. او به دنبال راه‌هایی بود که اثر جدیدش کتاب *بدون پول نقد: چگونه با پول کم یا بدون پول نقد ملکی واقعی بخریم* را معرفی کند و با تیراژ بالا به فروش برساند. از تبلیغاتی که ناشرش کرده بود، ناامید شده بود و احساس می‌کرد باید خودش در مورد کتابش تبلیغ کند، که این نمونه‌ای از آن بود: «لازم است توضیح دهیم که همه می‌توانند ملکی را با کمترین بها بخرند.»

ناشرش پاسخ داد: «منظورت چیست؟»

باب گفت: «نمی‌دانم. می‌توانی مرا به شهری ببری، کیف پولم را از من بگیری و ۱۰۰ دلار به من پول بدهی، بعد من یک ملک خواهم خرید.»

«چه مدت طول می‌کشد؟»

«نمی‌دانم. ممکن است یک هفته، شاید سه چهار روز ـ هفتاد و دو ساعت.»

«می‌توانی این کار را بکنی؟»

باب خودش را در گردابی دید. می‌دانست تا به حال چنین کاری انجام نداده است و مطمئن نبود که بتواند آن را انجام دهد. مغزش می‌گفت نه ولی قلبش می‌گفت بله.

باب به ندای قلبش گوش داد و گفت: «بله، احتمالاً می‌توانم انجامش بدهم.»

«خوب، اگر می‌توانی، این عنوان آگهی تبلیغاتی ما خواهد شد.» بنابراین کیف پول او را گرفت، یک چک ۱۰۰ دلاری به او داد و بدون پول برای خریدن یک قطعه ملک روانه‌اش کرد.

باب گفت: «خوب، شروع کن.» و آن‌ها آگهی تبلیغاتی را ارائه دادند و خیلی هم موفقیت‌آمیز بود. چند ماه بعد از اعلام آگهی، کتاب به پرفروش‌ترین کتاب در فهرست مجله‌ی تایم تبدیل شد و به مدت چهل‌وشش هفته جزو پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز بود.

کمی بعد در همان سال باب تماسی تلفنی از جانب گزارشگری در روزنامه‌ی انجلز تایمز داشت که گفت: «گمان نمی‌کنیم شما بتوانید کاری را که گفتید انجام دهید.»

باب جواب داد: «خوب، خوشحال می‌شوم در این مبارزه شرکت کنم.» و بعد به شوخی گفت: «نظرتان در مورد تاریخی در سال ۲۰۵۰ چیست؟» اما تایمز جدی بود و می‌خواست باب را پایین بیاورد. گزارشگر گفت: «می‌خواهم شکستت بدهم. ما از آگهی شما خوشمان نمی‌آید. گمان می‌کنیم شما کلاه‌بردار هستید و شما شکست خواهید خورد.» باب ترسیده بود ولی قصد داشت در این مبارزه شرکت کند، به همین دلیل موعدی چهار هفته‌ای تعیین کرد.

در ۱۲ ژانویه ۱۹۸۱، گزارشگر تایمز او را در هتل ماریوت، درست در قسمت شرقی فرودگاه بین‌المللی لس‌آنجلس ملاقات کرد. باب تمام آن شب را نخوابیده بود. در حقیقت، کل آن ماه خوابش نبرده بود. هر شب بیدار می‌ماند و فکر می‌کرد که چطور می‌تواند ظرف چنین مدت کوتاهی با وجود چنین مشکلی

موفق شود و به کار ادامه بدهد. پذیرفتن مبارزه برایش تنها کار درستی بود که می‌توانست انجام دهد، اما هنوز نمی‌دانست که آیا می‌تواند یا نه.

آن‌ها هر دو با هم سوار هواپیما شدند و به سانفرانسیسکو رفتند و باب فوراً شروع کرد. بلافاصله به دفتر املاک رفت و شروع به نوشتن پیشنهادهایی برای خرید ملک اما بدون پول کرد، که فوراً آن‌ها را از دفتر بیرون می‌کردند. بعداً وقتی باب آن را به یاد می‌آورد، گفت که این روش خوبی برای شروع نبود.

باب فکر کرد: *ای وای. بدجور توی دردسر افتادم. الان می‌بازم. همه چیزم از دست رفت. نمی‌توانم با وجود این مشکل ادامه بدهم. این چه فکری بود که کردم؟* آیا او ترسیده بود؟ «آه، بله، ترسیده بودم.» اما او فقط پشت سر هم تلفن می‌کرد و بالاخره تا آخر روز اول، ملکی را پیدا کرد که شخصی خواهان فروش آن بود. صبح روز بعد، او پیشنهادی امضا شده در دست داشت.

حالا او در عرض ۲۴ ساعت اولین ملکش را خریده بود. سپس باب گفت: «هنوز کاری انجام نداده‌ایم. شما به من ۷۲ ساعت وقت داده بودید. من زندگی‌ام را طبق این سه روز برنامه‌ریزی کرده بودم. بگذار ببینیم چند تا ملک می‌توانیم بخریم.» در این مرحله، گزارشگر به رهبر امیددهنده‌ی او تبدیل شده بود. با وجود اینکه گزارشگر در این مبارزه شکست خورده بود، هر چه شکست او بزرگ‌تر می‌شد، داستان بهتر می‌شد.

قبلاً او می‌گفت: «می‌خواهم تو را پایین بیاورم و شکست بدهم.» اما حالا می‌گفت: «هی، باب، دنبالش را بگیر، پسر. اگر قرار است مرا مغلوب کنی، پس بدجوری مرا مغلوب کن و زمین بزن.» و باب این کار را کرد. او در عرض ۵۷ ساعت ۷ ملک به ارزش ۷۰۰/۰۰۰ دلار خرید و ۲۰ دلار از ۱۰۰ دلاری را که در ابتدا گرفته بود، به گزارشگر برگرداند.

مقاله‌ی بعدی که لس‌آنجلس تایمز آن را منتشر کرد و هزاران روزنامه در سراسر کشور از آن برداشت کردند، به حرفه‌ی باب رونق بخشید. او خطر کرده بود و زمان زیادی برنده شده بود! کتاب *بدون پول نقد* او بیش از یک میلیون نسخه به فروش رفت و یازدهمین کتاب پرفروش دهه‌ی ۱۹۸۰ شد.

مبـارزه

اگر می‌خواهید به هدفی عالی برسید، باید از فرصت‌ها استفاده کنید.

آلبرتو سالازار، برنده‌ی سه دوره دو ماراتون
در ۱۹۸۰، ۱۹۸۱ و ۱۹۸۲، و سخنگوی فعلی شرکت نایک

به نظر می‌رسد زندگی رابرت آلن براساس نشان دادن اینکه روش دل بـه دریـا زدن نتیجه می‌دهد بنا نهاده شده است ـ این روش برای همه نتیجه می‌دهد و مهم نیست وضعیت آن‌ها برای ایجاد ثروت و فراوانی در زندگی‌شان چطور باشد. حتی بعد از موفقیت شگفت‌انگیز او در خرید هفت خانه در عرض ۷۲ ساعت بدون هیچ پولی در سانفرانسیسکو، روزنامه‌ها هنوز او را با این جـمله تـحریک می‌کردند: «خوب، مطمئناً تـو مـی‌توانـی ایـن کـار را بکـنی، امـا افـراد مـعمولی نمی‌توانند آن را انجام دهند.» پیام باب هم این بود که همه می‌توانند بدون پول ملک بخرند، اما روزنامه‌ها هنوز به مخالفت خود ادامه می‌دادند: «خوب، تو همه کس نیستی، با همه فرق داری.»

باب بـه مـن گـفت: «مـن آن‌قـدر از دست روزنـامه‌ها و نشـریات عـصبانی و خشمگین بودم که گفتم می‌توانند مرا از کار بیکار کنند، و یادم است نمی‌دانم آن حرف از کجا به زبانم جاری شد که گفتم، بگذارید کسی را کـه ورشکست شـده انتخاب کنم و در عرض دو روز به او یاد دهم رموز ثروتمند شدن چیست؟ و در عرض نود روز او دوباره روی پا می‌ایستد و در آن زمان پنج‌هزار دلار پول نقد در بانک خواهد داشت و هرگز دوباره رنگ بیکاری و ورشکستگی را نخواهد دید.»

باب به سنت لوئیس رفت و از شهردار سابق خواست که به این پروژه نظارت کند، به اداره‌ی کار رفت و ۱۲۰۰ آگهی در زمینه‌ی آموزش روش کسب استقلال مالی ارائه کرد که به مردم بدهند. در اتاقی ۳۰۰ صندلی چید و انتظار داشت که تا سقف پر از مردم شود، اما فقط پنجاه نفر حاضر شدند و نیمی از این تعداد هم بعد از اینکه شنیدند چه کارهای زیادی باید انجام دهند، آنجا را ترک کردند. بعد از مصاحبه‌ای وسیع و گسترده فقط سه زوج باقی ماندند. او با آن سه زوج کار

کرد. با وجودی که همه‌ی آن‌ها در اولین نود روز معاملاتی انجام دادند، از لحاظ فنی فقط یکی از آن‌ها ۵۰۰۰ پول نقد را در دوره‌ی سه ماهه به دست آورد. همه‌ی آن‌ها معاملات خیلی بیشتری انجام دادند که زندگی‌شان را به روش‌های مختلف متحول کرد. زوجی که ۵۰۰۰ دلار پول نقد را در عرض نود روز به دست آورده بودند، در طی دوازده ماه بعد مبلغ آن را به ۱۰۰۰۰۰ دلار رساندند. یک بار دیگر باب با قبول خطری بزرگ اعتبارش را حفظ کرد و ثابت کرد که بالاخره می‌تواند نشریات را شکست دهد.

او با نوشتن کتاب دیگری به نام *مبارزه* کارش را ادامه داد. در حالی که این کتاب کمترین موفقیت را داشت و فقط ۶۵۰۰۰ نسخه از آن به فروش رفت، بیشترین سود را به دست آورد چون اولین کتابش بود که نام، نشانی و شماره تلفنش در آن نوشته شده بود. بیش از ۴۰۰۰ نفر از افرادی که کتاب را خوانده بودند به دفتر باب زنگ زدند و بالاخره ۵۰۰۰ دلار برای شرکت در برنامه‌ی آموزشی باب پرداختند. بیست میلیون دلار برای پرداخت بهای موفقیت پول کمی نیست.

> *راز موفقیت من این است که کمی بیشتر از آنچه توان جویدن آن را دارم گاز می‌زنم و تا جایی که می‌توانم آن را تندتند می‌جوم.*
>
> پل هوگان
>
> هنرپیشه‌ای که «کروکودیل داندی» را به تصویر کشید

اشتیاق زیاد... وابستگی کم

اگر می‌خواهید در طول زندگی آرامش و آسایش داشته باشید، باید اشتیاقتان زیاد ولی وابستگی‌تان کم باشد. برای به دست آوردن نتایج دلخواه همه‌ی تلاش خود را بکنید و بعد آن را به حال خود بگذارید. گاهی نتیجه‌ی دلخواهتان را در زمانی که می‌خواهید به دست نمی‌آورید. زندگی همین است. شما فقط در مسیر هدف خود به حرکت ادامه دهید تا بالاخره به آنجا برسید. گاهی دنیا نقشه‌ها و

برنامه‌های دیگری دارد و اغلب از آنچه در فکر شماست بهتر است. به همین علت است که همیشه توصیه می‌کنم عبارت «این یا چیزی بهتر از این» را در پایان جملات تأکیدی خود به کار ببرید.

دو تابستان قبل که همراه با خانواده‌ام برای تعطیلات با کشتی به تاهیتی رفته بودم، من و پسرم کریستوفر و پسرخوانده‌ام تراویس که هر دو در آن زمان ۱۲ سالشان بود و تعدادی از افرادی که در سفر دریایی شرکت کرده‌بودند، برای گردش با دوچرخه به اطراف جزیره‌ی بورابورا رفتیم. در آن روز هدف من این بود که تجربه‌ی همراهی با دو پسرم را به دست آورم. آن روز باد واقعاً شدید می‌وزید و این سفر مشکلی بود. در یک مرحله خانم استیوی الرکه تلاش می‌کرد به پای نوه‌ی یازده ساله‌اش برسد، به طرز فجیعی زمین خورد و پایش شدیداً صدمه دید. از آنجا که فقط چند نفر پشت سر همه با ما بودند، ایستادیم تا به او کمک کنیم. در آن جزیره خانه یا مغازه‌ای وجود نداشت و هیچ خودرویی هم از آنجا عبور نمی‌کرد، یعنی هیچ راهی برای کمک خواستن وجود نداشت. بنابراین بعد از انجام کمک‌های اولیه تصمیم گرفتیم همه با هم تلاش کنیم. پسرانم که از آرام حرکت کردن من خسته شده بودند جلو افتادند و من چند ساعت بعد را به پدال زدن و حرکت در کنار دوست جدیدم سپری کردم تا اینکه بالاخره به هتلی رسیدیم و از آنجا با تلفن یک تاکسی گرفتیم و من دوباره به پسرانم پیوستم. پسرانم به جای گذراندن بقیه‌ی سفر در اطراف جزیره، مشغول شنا شده بودند. آن شب استیوی و همسرش کارل از ما خواستند که برای شام به خانواده‌ی آن‌ها بپیوندیم.

معلوم شد آن‌ها عضو کمیته‌ی کاندیداهای سال ۲۰۰۴ موفقیت بین‌المللی هستند که مسئولیت آن را آکادمی موفقیت به عهده داشت و مأموریت آن الهام بخشیدن به جوانان با استفاده از رؤیاهای جدید موفقیت و استفاده از فرصت‌های نامحدود بود که بیش از دویست نفر از دانشجویان و فارغ‌التحصیلان را از سراسر دنیا جمع می‌کنند تا با رهبران معاصری که در راه خدمت به همنوعان خود بر مشکلات و ناممکن‌ها غلبه کرده‌اند، ارتباط برقرار کنند. بعد از

اینکه مدتی را با هم سپری کردیم، تصمیم گرفتند مرا به عنوان یکی از اعضای آکادمی معرفی کنند تا جایزه‌ی پلاک طلایی را دریافت کنم و به دریافت‌کنندگان قبلی همچون بیل کلینتون رئیس جمهور سابق، پلاسیدو دومینگو، جورج لوکاس، رودولف جیولیانی شهردار نیویورک، سناتور جان مک کین، شیمون پرس نخست‌وزیر سابق اسرائیل و آرچ بیشاپ دسموند توتو بپیوندم. چون عضویت من پذیرفته شد، توانستم در سال ۲۰۰۴ در برنامه‌ی چهار روزه‌ی سالیانه همراه با روشنفکرترین رهبر جوان آینده و بعضی از جالب‌ترین و جذاب‌ترین مردم دنیا شرکت کنم و علاوه بر آن می‌توانم تا پایان عمرم هر سال در آن شرکت کنم و حتی می‌توانم پسرانم را به جلسه‌ی بعدی بیاورم!

آن روز به دلیل کمک به استیوی به نتیجه‌ای که می‌خواستم همراه با پسرانم از گردش در جزیره بگیرم نرسیدم، اما در عوض فرصت خیلی بزرگ‌تری به دست آوردم. در طی سال‌ها یاد گرفته‌ام که هر وقت ظاهراً دری بسته می‌شود، مطمئناً در دیگری باز می‌شود. فقط باید مثبت باشید، آگاه بمانید و نگاه کنید و ببینید فرصتی که پیش می‌آید چیست. وقتی امور آن‌طور که پیش‌بینی کرده‌اید پیش نمی‌رود، آشفته نشوید، همیشه از خودتان بپرسید «چه امکانی در این اتفاق وجود دارد؟»

اصل ۱۶

خواهان پرداخت بهای آنچه می‌خواهید باشید

اگر مردم می‌دانستند که برای کسب مهارتم چقدر سخت کار کرده‌ام، دیگر اصلاً برایشان تعجب‌آور نبود.

میشل آنجلو مجسمه‌ساز و نقاش رنسانس که چهار سال تمام
به پشت خوابید تا سقف کلیسای سیستین را رنگ کرد

در پشت هر موفقیت عظیمی جریانی از تحصیل، آموزش، تمرین، نظم و فداکاری وجود دارد. باید خواهان پرداخت بهای آن باشید.

شاید قیمت آن دنبال کردن یک فعالیت و کنار گذاشتن دیگر فعالیت‌ها در زندگی باشد. شاید سرمایه‌گذاری روی همه‌ی ثروت و پس‌انداز شخصی‌تان باشد. شاید دور شدن از امنیت موقعیت فعلی‌تان باشد.

اما با اینکه بسیاری از موارد نوعاً باید به نتیجه‌ای موفقیت‌آمیز برسند، تمایل به انجام آنچه مورد نیاز و الزامی است، بُعد دیگری را به این ترکیب اضافه می‌کند و این به شما کمک می‌کند در مقابل مبارزات و چالش‌ها، موانع، دردها و حتی صدمات شخصی دوام بیاورید.

درد و رنج موقت است... منافع برای همیشه باقی می‌مانند

به یاد بازی‌های المپیک تابستانی سال ۱۹۷۶ افتادم، زمانی که رقابت

ژیمناستیک مردان توجه جهان را به خود جلب کرد. وقتی شان فوجی موتوی ژاپنی فریاد هورا و شادی جمعیت را شنید، چرخش شیرجه‌ای و بالانس کامل را از داخل حلقه‌ها انجام داد تا مدال طلای تیم ژیمناستیک را ببرد. در حالی که صورتش از شدت درد منقبض شده بود و هم‌تیمی‌هایش نفسشان را حبس کرده بودند، فوجی موتو از برنامه‌ی بدون عیب و نقص روزانه پیروی کرد و این کار را با فرود کامل و برداشتن جراحت انجام داد ـ زانوی پای راستش شکست. این نمایشی فوق‌العاده از شجاعت و تعهد او بود.

بعداً که با او در مورد این پیروزی مصاحبه کردند، فوجی موتو اعلام کرد با وجودی که زانویش در طول تمرین زمینی قبلی صدمه دیده بود، مشخص شد که اگر این رقابت ادامه پیدا کند، مدال طلا به تیم آن‌ها تعلق خواهد گرفت و این مهم‌ترین حادثه بود. او گفت: «درد مثل خنجر بر من فرود آمد و اشک در چشمانم جمع شد. اما حالا مدال طلا برایم مانده و درد از بین رفته است.»

آنچه به فوجی موتو جرئت فوق‌العاده داد تا در مقابل درد شکنجه‌آور و هر خطر جدی مصدومیت بایستد چه بود؟ تمایل او به پرداختن بهای موفقیتش و احتمالاً سابقه‌ی طولانی او در پرداخت بهای موفقیتی که هر روز در مسیر پیروزی گام برداشت تا به مرحله‌ای رسید که در المپیک به رقابت بپردازد.

تمرین، تمرین، تمرین

وقتی در تیم المپیک با مایکل جوردن بازی کردم، تفاوت زیادی بین توانایی او و توانایی دیگر بازیکنان بزرگ آن تیم وجود داشت. اما آنچه مرا تحت تأثیر قرار داد این بود که او همیشه اولین کسی بود که وارد زمین می‌شد و آخرین کسی بود که آنجا را ترک می‌کرد.

استیو آلفورد

برنده‌ی مدال طلای المپیک و مربی اصلی بسکتبال در دانشگاه آیوا

قبل از اینکه بیل برادلی اهل نیوجرسی سناتور امریکا بشود، بازیکن شگفت‌انگیز

بسکتبال بود. او در دانشگاه پرینکتون یک امریکایی تمام عیار بود و مدال طلای المپیک سال ۱۹۶۴ را در رقابت‌های قهرمانی NBA با نیویورک نیکز برد و همین او را به کسب شهرتی در بسکتبال رهنمون شد. چطور می‌توانست در این ورزش این قدر خوب عمل کند؟ خوب، به یک دلیل. وقتی در دبیرستان بود، روزی چهار ساعت تمرین می‌کرد.

برادلی در مصاحبه با روزنامه‌ها در سال ۱۹۹۶، موارد زیر را در مورد رژیمی که در حین آموزش بسکتبال برای خود در نظر گرفته بود، پیشنهاد کرد: «من بعد از اینکه هم‌تیمی‌هایم زمین را ترک می‌کردند آنجا می‌ماندم و تمرین می‌کردم. برنامه‌ی روزانه‌ی تمرینم این بود که پانزده توپ را پشت سرهم داخل سبد بیندازم. اگر یکی از آن‌ها گل نمی‌شد، دوباره از نو شروع می‌کردم. من این تمرین را در تمام مدت دانشگاه و گذراندن دوره‌ی تخصصی‌ام ادامه دادم.»

او این تعهد جدی خود را در مورد تمرین افزایش داد تا اینکه وارد اردوهای تابستانی بسکتبال شد که مسئولیت آن با اس. تی. لوئیس هاوکس بود، جایی که او به اهمیت تمرین پی برد: «وقتی شما تمرین نمی‌کنید، در جایی دیگر شخصی دیگر مشغول تمرین است. و وقتی شما دو نفر یکدیگر را ملاقات می‌کنید، اگر در توانایی مساوی باشید، آن که در زمان تمرین نکردن شما تمرین کرده بود، برنده خواهد شد.» بیل این توصیه را با تمام وجود پذیرفت. ساعات کار سخت او نتیجه‌بخش بود. بیل برادلی در خلال چهار سال تمرین بسکتبال در دبیرستان، به ۳۰۰۰ امتیاز دست یافت.

قهرمانان المپیک این بها را می‌پردازند

یادگرفتم که تنها راه رسیدن به هدف زندگی سخت کارکردن در مورد آن است. حالا می‌خواهید موسیقیدان، نویسنده، ورزشکار یا تاجر باشید، فرقی نمی‌کند. اگر به شدت کار کنید، برنده خواهید شد، وگرنه هرگز موفق نمی‌شوید.

بروس جنر

برنده‌ی مدال طلا در ورزش‌های ده گانه‌ی یونان قدیم

طبق نظر جان تروپ که در مجله‌ی یو اس آ تودی نوشته است: «قهرمانان المپیک به طور متوسط روزی چهار ساعت و حداقل ۳۱۰ روز از سال را تا شش سال قبل از موفقیت آموزش می‌بینند و تمرین می‌کنند. وقتی هر روز کار و تمرین می‌کنند، پیشرفت آن‌ها بهتر می‌شود. تا ساعت هفت بعدازظهر بیشتر ورزشکاران بیشتر از آن مقداری که بسیاری از مردم در تمام طول روز انجام می‌دهند، تمرین و کار کرده‌اند... با وجود هوش مساوی در همه‌ی افراد، ورزشکاری که بهتر آموزش دیده باشد می‌تواند به طور کلی از کسی که تلاش جدی نمی‌کند و معمولاً در غلبه بر مانع آغازین مطمئن‌تر است، بهتر عمل کند. چهار سال قبل از بازی‌های المپیک، گرگ لوگانیس هر کدام از شیرجه‌های خود را ۳۰۰۰ بار تمرین کرده بود. کیم زیمسکال احتمالاً هر کدام از حرکات ژیمناستیک خود را ۲۰۰۰۰ بار انجام داده و ژانت ایوانز بیش از ۲۴۰۰۰۰ دور دو را تکمیل کرده است. آموزش و تعلیم نتیجه می‌دهد اما آسان و ساده نیست. شناگران روزی حدوداً شانزده کیلومتر شنای آموزشی را در استخر انجام می‌دهند، آن هم با سرعت هشت کیلومتر در ساعت. ممکن است سریع به نظر نرسد، اما متوسط ضربان قلب آن‌ها در کل این زمان ۱۶۰ است. یک بار با سرعت از پله‌ها بالا بروید و بعد ضربان قلب خودتان را اندازه بگیرید. سپس تصور کنید که این کار را به مدت چهار ساعت ادامه دهید! دوندگان دو ماراتون هفته‌ای دویست و پنجاه - شصت کیلومتر می‌دوند، آن هم با سرعت بیش از شانزده کیلومتر در ساعت.»

هرچند اکثر شما که این را مطالعه می‌کنید هرگز ورزشکار المپیک نخواهید شد، مگر اینکه بخواهید، می‌توانید در رده‌ی جهانی هر کاری که به طور منظم در آن تلاش کنید قرار بگیرید ـ در حرفه، تجارت یا هر چیز دیگر. برای اینکه در هر نوع بازی انتخابی‌تان برنده شوید، باید اول خواهان پرداخت بهای آن باشید.

این تمایل به برنده شدن نیست که اهمیت دارد، چون همه آن را دارند.

تمایل به آماده شدن برای برنده شدن مهم است.

پل «بیر» بریانت، مربی تیم فوتبال دانشگاه با ۳۲۳ پیروزی، شامل شش رقابت ملی و ۱۳ عنوان کنفرانس در جنوب شرقی

کاملاً ده برابر

اگر یک روز تمرین نکنم، خودم می‌فهمم. اگر دو روز تمرین نکنم، مدیرم متوجه می‌شود و اگر سه روز تمرین نکنم، همه‌ی تماشاچیان متوجه آن می‌شوند.

آندره پرِوین

نوازنده‌ی پیانو، مجری و نویسنده

امروز تام بویر مشاور نیروی تولید و سودمندی است که با شرکت‌های مهمی چون زیمنس، موتورولا، پولاروید و ویرهایزر کار می‌کند. اما در نوجوانی و اوایل بیست سالگی‌اش نوازنده‌ی کلارینت بود. چون او می‌خواست بهای روزی دو ساعت تمرینش را بپردازد ـ حتی در زمانی که خانواده در تعطیلات به سر می‌برد ـ همواره در رقابت کشوری در اوهایو برنده می‌شد. یک سال رهبر ارکستر دبیرستان او را برای نواختن اُورتور «سمیرامید» اثر روسینی در برنامه‌ی کشوری در نظر گرفت چون معتقد بود هیچ کس دیگر نمی‌تواند در سطح تام کلارینت بزند. آنچه او نمی‌دانست این بود که اگرچه این فقط ۲۰ تا ۳۰ ثانیه تک‌نوازی است، در هر سطح قابل تصوری به گونه‌ای باورنکردنی مشکل است ـ شاید سخت‌ترین تک‌نوازی کلارینت که تا به حال نوشته شده است.

وقتی تام به درس بعدی رسید که مدرس آن رابرت مارسلوس مدیر ارکستر کلیولند بود، نگاهی به خودش انداخت و گفت: «چگونه توانستم چنین فرصتی برای انجام این کار پیدا کنم؟»

مارسلوس او را نگاه کرد و گفت: «چیزی که خیلی سخت است...اگر بتوانی آن را در اتاق تمرین ده بار پی در پی بدون اشتباه بنوازی، شانس این را داری که آن را روی صحنه اجرا کنی.» و بعد گفت: «بزن.» وقتی تام آن را کامل و بدون اشتباه زد، او یک انگشتش را بالا نگه داشت و گفت: «یک. دوباره بزن.» بعد دو انگشتش را بالا نگه داشت. «دو، دوباره بزن.» بعد سه انگشتش را بالا نگه داشت. «دوباره بزن.» و بعد تام اشتباه کرد.

مارسلوس انگشت اشاره و شست خود را به هم چسباند و شکل صفر را نشان

داد. «از اول شروع کن... یک... دوباره بزن... دو... دوباره بزن...» و تا ۴۵ دقیقه این کار ادامه داشت تا اینکه تام تک‌نوازی ۳۰ ثانیه‌ای را ده بار بدون اشتباه زد و تنها کاری که این معلم انجام می‌داد، نشان دادن انگشتانش بود... یک،... دو... سه... بعد وقتی تام ده بار پی در پی بدون اشتباه آن نت را نواخت، معلمش در حالی که لبخندی بر چهره‌اش داشت نگاهی به او کرد و گفت: «حالا بگو چه یاد گرفتی.» و بعد فقط دو تا از نکاتی را که نواختن آن قطعه موسیقی را کمی آسان‌تر می‌کرد، به تام نشان داد.

تام به نواختن آن قطعه به صورت کاملاً رقابتی ادامه داد و بعداً، بعد از شش سال آموزش در مؤسسه‌ی موسیقی کلیولند، مدت دو سال هم در ارکستر کلیولند به صورت برجسته و مشهور نواخت.

اسحاق استرن ویولن‌نواز افسانه‌ای یک بار بعد از اجرای کنسرت با خانم میانسالی مواجه شد که هیجان‌زده به او گفت: «من تمام زندگی‌ام را می‌دهم تا مثل تو ویولن بزنم!»
استرن عبوسانه گفت: «خانم، من هم همین کار را کرده‌ام.»

تصمیم بگیرید به هر قیمتی که شده هنرمند شوید

دهه‌ی ۱۹۷۰ بود و ویلاند نقاش کلاسیک مشتاقی بود که همه چیز را فدای رویاهایش کرد. او نقاشی کرد و به سرعت پیشرفت کرد. نمایشگاه‌هایی در دبیرستان محلی برپا می‌کرد و نقاشی‌های اصل را فقط به قیمت ۳۵ دلار می‌فروخت، با علم به اینکه تنها راه پیشرفتش این است که نقاشی‌هایش را در ازای هر مقدار پولی که برای خرید مواد مورد نیازش جهت خلق اثر بعدی کافی باشد، بفروشد و تا می‌تواند نقاشی بکشد.

سپس یک روز، مادر ویلاند در جمله‌ای که تعیین‌کننده‌ی لحظه‌ی حساس برای نقاشی جوان است، گفت: «نقاشی شغل نیست، سرگرمی است. حالا برو و دنبال یک شغل واقعی بگرد.» روز بعد مادرش او را جلوی اداره‌ی بیکاران دیترویت پیاده کرد. اما این برای ویلاند غیرممکن بود. او سه بار پشت سر هم از

سه شغل اخراج شده بود. نمی‌توانست ذهنش را روی کار ملال‌آور کارخانه متمرکز کند. می‌خواست خلاق باشد و نقاشی کند. یک هفته بعد، یک استودیو در زیرزمین ساخت و شب و روز روی خلق چیزی که بالاخره موجب دریافت هزینه‌ی تحصیل او در مدرسه‌ی هنر دترویت شد، کار کرد.

هر وقت فرصت پیدا می‌کرد نقاشی می‌کرد و قصدش این بود که بعضی از نقاشی‌ها را بفروشد، اما سال‌ها فقط اندک‌اندک پول پس‌انداز کرد. اما چون مصمم بود نقاشی تنها کاری است که می‌خواهد انجام دهد، به کار ادامه داد و آرزومند و مشتاق صنعت خود بود.

روزی، ویلاند متوجه شد باید به جایی برود که دیگر نقاشان در آنجا در حال پیشرفت هستند و عقاید جدید در آنجا خلق می‌شود. هدف او دیدن مجموعه‌ی هنری مشهور لاگونابیچ در کالیفرنیا بود و در حالی به شوق رویایش زنده بود، به استودیوی کوچکی که محیطی گرفته داشت رفت، که در آنجا هم کار کرد و هم چند سال زندگی کرد. عاقبت، از او دعوت شد تا در جشنواره‌ی هنری سالیانه شرکت کند، که در آنجا یاد گرفت در مورد اثر خود حرف بزند و با دیگر مجموعه‌داران ارتباط برقرار کند. خیلی زود گالری‌های موجود در هاوایی او را شناختند، اما اغلب نقاشی‌هایش را به قیمت ناچیز از او می‌خریدند و ادعا می‌کردند که مخارج‌شان زیاد است. و بالاخره وقتی از فروش نقاشی‌های گران‌قیمت به مبلغی ناچیز درمانده شد، پی برد که باید خودش صاحب گالری شود. در گالری خودش می‌توانست همه‌ی جوانب فروش آثارش را کنترل کند - از نوع قاب آن گرفته تا اندازه و کسی که آن را می‌فروخت. امروز ۲۶ سال از افتتاح اولین گالری او در لاگونابیچ می‌گذرد، و او هر سال هزاران اثر هنری خلق می‌کند که بعضی از آن‌ها به قیمت قطعه‌ای ۲۰۰/۰۰۰ دلار به فروش می‌رسد. مجموعه‌هایی هنری با داستان‌های دیسنی خلق می‌کند و صاحب چهار خانه در هاوایی، کالیفرنیا و فلوریدا است و آن طور که دوست دارد زندگی می‌کند.

شاید شما هم مثل ویلاند بخواهید سرگرمی خود را به حرفه و شغلتان تبدیل کنید. می‌توانید با انجام کاری که عاشق آن هستید موفق شوید، البته اگر

بخواهید بهایش را بپردازید. ویلاند می‌گوید: «در ابتدا، ممکن است به نوعی رنج ببرید، آن را به هر کس دیگری تسلیم کنید. اما هیچ چیز بهتر و بالاتر از این نیست که بالاخره با تلاش خود به موفقیت برسید.»

بهایش هرچه می‌خواهد باشد

در سال ۱۹۸۷ جان آساراف جوان از تورونتو در آنتاریو، به ایندیانا پولیس در ایندیانا رفت تا در عملیات آزادسازی معاملات املاک ری ـ ماکس شرکت کند. جان واقعاً می‌خواست بهای این کار را بپردازد.

وقتی دوستانش در رستوران مشغول صرف نهار بودند، جان در مورد رؤیای متقاعد کردن ادارات معاملات املاک فعلی برای پیوستن به سیستم ری ـ ماکس فکر می‌کرد. جان به مدت پنج سال هر روز حداقل به پنج تا از نمایندگان معاملات املاک مراجعه کرد.

ابتدا همین که از دفتر آن‌ها خارج می‌شد، به او می‌خندیدند. چرا آن‌ها می‌بایست بخشی از درآمد موجود یا شهرت خود را برای پیوستن به سیستم جدیدی که دو بار شکست خورده بود می‌پرداختند؟ اما جان علاقه‌ی زیادی به رؤیای خود داشت. در این اشتیاق او حتی سعی کرد در دفتر درجه یک معاملات ملکی در همان زمان در ایندیانا ثبت‌نام کند. آن‌ها معتقد بودند که او دیوانه شده‌است. اما جان اصرار کرد و فقط پنج سال بعد او و همراهانش یک بیلیون دلار سود کردند و این نمایندگی را گرفتند. امروز ری ـ ماکس ایندیانا از ۱۵۰۰ فروش به قیمت بیش از چهار بیلیون دلار در سال سود تولید می‌کند و سالی بیش از صد میلیون دلار کمیسیون می‌گیرد.

امروز جان بی‌هیچ دردسری درآمدی دائمی از شرکتش در ایندیانا کسب می‌کند و در کالیفرنیای جنوبی زندگی می‌کند، که در آنجا وقت زیادی برای بازی کردن با پسرانش، دنبال کردن دیگر موارد تجاری مورد علاقه‌اش، نوشتن کتاب‌ها و آموزش فرمول «رموز موفقیت» خود به دیگران دارد.

به موقع پیشنهاد کنید

بخشی از پرداخت بها شامل انجام آنچه برای تکمیل کار لازم است، می‌شود. این موضوع از این نظریه نشئت می‌گیرد که می‌خواهید انجام شود ولی مهم نیست که انجام آن به چه چیزهایی نیاز دارد، مهم نیست چقدر طول می‌کشد و مهم نیست نتیجه‌اش چه می‌شود. این معامله‌ای انجام شده است. شما مسئول نتایج مورد نظر خود هستید و هیچ گونه عذر و بهانه‌ای پذیرفته نمی‌شود، فقط عملکردی در سطح جهانی یا نتیجه‌ی خوبی که بتوان به آن تکیه کرد اهمیت دارد. به این موارد توجه کنید:

- مایکل کریچتون نویسنده‌ی مجموعه‌ی تلویزیونی «اورژانس» است که برنده‌ی جایزه‌ی اِمی و پیبادی شد. کتاب‌های او بیش از ۱۰۰ میلیون نسخه و به ۳۰ زبان دنیا ترجمه و فروخته شده و ۱۲ تا از آن‌ها به صورت فیلم درآمده که هفت تای آن‌ها را خودش کارگردانی کرده است. کتاب‌ها و فیلم‌های او شامل پارک ژوراسیک، رشته‌ی آندرومدا، کونگو، کما، گردباد و دنیای غرب است. او تنها کسی است که در ایالات متحد هم‌زمان کتابی درجه یک نوشته، فیلمی درجه یک ساخته و برنامه‌های تلویزیونی درجه یکی هم داشته است. با وجود این همه هوش طبیعی و ذاتی، هنوز مایکل می‌گوید: «کتاب‌ها نوشته نشده، آن‌ها بازنویسی شده... پذیرفتن این مسئله یکی از مشکل‌ترین موارد است، بخصوص بعد از هفتمین بازنویسی که کامل انجام نشد.»
- ارنست همینگوی *وداع با اسلحه* را ۳۹ بار بازنویسی کرد. این عالی بودن‌ها بعدها او را به سمت جوایز پولیتزر و نوبل در ادبیات هدایت کرد.
- ام. اسکات پک ۵۰۰۰ دلار پول پیش برای «گذرگاه کم عبور» دریافت کرد. به هر حال می‌خواست بهای رسیدن به رویایش را بپردازد. در طی سال اول بعد از انتشار، او در ۱۰۰۰ مصاحبه‌ی رادیویی شرکت کرد تا آگهی و تبلیغ کند و فروش کتابش را بالا ببرد. او حداقل روزی یک بار در مصاحبه شرکت می‌کرد و این کار را در طی دوازده سال بعد ادامه داد تا کتاب در فهرست

پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز قرار گرفت، که به مدت ۵۴ هفته در این فهرست باقی ماند و بیش از ۱۰ میلیون نسخه از آن به ۲۰ زبان دنیا ترجمه و فروخته شد.

هوش ارزان‌تر از نمک طعام است. آنچه افراد باهوش را از افراد موفق متمایز می‌کند، انجام یک عالم کار سخت است.

استیفن کینگ، نویسنده‌ی پرفروش‌ترین کتاب‌ها با بیش از ۴۰ کتاب چاپ شده که بسیاری از آن‌ها به فیلم تبدیل شد

وقتی موشک ناسا از پایگاه کاناورال بلند می‌شود، بخش اعظم سوخت کلی‌اش صرف غلبه بر کشش جاذبه‌ی زمین می‌شود. وقتی به این مرحله رسید، می‌تواند بقیه‌ی مسیر را با مصرف کمترین مقدار سوخت ادامه دهد. همین‌طور یک ورزشکار آماتور اغلب سال‌ها وقت خود را به طور کامل صرف تمرینات و آموزش‌های روزانه می‌کند، که این تمرینات به طور منظم ادامه می‌یابند. اما بعد از اینکه مدال طلا یا قهرمانی جهان را برنده می‌شود، پیشنهادهایی برای دادن امضا، قراردادهای سخنرانی، شرکت در مصاحبه، معاملات تجاری خرده‌فروشی و دیگر فرصت‌های تأسیس مؤسسه دریافت می‌کند که به او اجازه می‌دهد کمی سرعت خود را کم کند و از نیروی جنبش آنی که قبلاً در حرفه‌ی خود خلق کرده بود، استفاده کند.

به همین ترتیب در تجارت یا حرفه، وقتی بهای تخصص خود را پرداخت کردید، به عنوان شخصی که نتایج کیفیت بالایی را به موقع ارائه می‌دهد، تا آخر عمر از حاصل تلاش‌های خود استفاده می‌کنید. وقتی من شروع به سخنرانی کردم، هیچ کس به حرف‌هایم گوش نمی‌داد. هر چه تعداد همایش‌ها و سخنرانی‌هایم بیشتر شد، شهرتم هم افزایش یافت. پرونده‌ای پر از اظهارنامه‌ها و تصدیق و تأیید داشتم که تأیید باور مردم نسبت به من بود که من آن را در اثر سال‌ها سخنرانی مجانی و کم دستمزد به دست آورده بودم. همین مسئله در مورد نوشتن کتاب‌هایم هم صدق می‌کرد. سال‌ها طول کشید تا در نوشتن آن‌ها توانا شدم.

اگر در کار بازاریابی شبکه‌ای هستید، باید ابتدا ساعات زیادی را صرف این کار بکنید و آنچه دریافت می‌کنید کمتر از مقدار زحمتی است که می‌کشید. ممکن است ماه‌ها بدون درآمد واقعی کار کنید، اما بالاخره وقتی به سمت جلو پیش می‌روید، درآمد شما چند برابر می‌شود و بالاخره پولی بیشتر از آنچه تصور می‌کردید به دست می‌آورید.

ایجاد جنبش آنی قسمت مهم روند موفقیت است. در حقیقت افراد موفق می‌دانند که اگر مایل باشید در ابتدا بهای آن را بپردازید، می‌توانید تا آخر عمر از منافع آن بهره‌مند شوید.

عبور از مرحله‌ی سخت

مارشال توربر مشاور تجاری گفته است: «هر کاری که ارزش خوب انجام دادن داشته باشد، ارزشش را دارد که در ابتدا بد انجام شود.» اولین باری را که رانندگی یاد می‌گرفتید، سوار دوچرخه شدید، سازی را زدید یا ورزشی را انجام دادید به خاطر می‌آورید؟ اول به شما می‌گفتند که قرار است کار سختی انجام دهید و شما آن سختی را به عنوان بخشی ضروری برای آموختن آن مهارت جدید مورد نظر تصور می‌کردید.

خوب، تعجبی ندارد که این سختی اولیه برای هر کاری که به عهده بگیرید به کار می‌رود. بنابراین باید بخواهید که از این مرحله‌ی سخت عبور کنید تا تخصص و مهارت پیدا کنید. بچه‌ها به خودشان اجازه‌ی چنین کاری را می‌دهند. اما متأسفانه زمانی که بزرگ می‌شویم، اغلب آن‌قدر از ارتکاب خطا و اشتباه می‌ترسیم که به خودمان اجازه نمی‌دهیم سختی بکشیم. بنابراین روش بچه‌ها را در پیش نمی‌گیریم. می‌ترسیم که آن را اشتباه انجام دهیم.

من تا چهل سالگی تعلیم اسکی ندیده بودم. و در ابتدا زیاد در تمرین آن خوب نبودم. به مرور زمان با تمرین و تکرار درس‌ها بهتر شدم. تا ۵۸ سالگی نواختن پیانو را شروع نکرده بودم و مدت زیادی طول کشید تا در این کار تبحر پیدا کردم.

حتی اولین باری که با دختری بیرون رفتم، برایم سخت بود. اما برای کسب مهارت جدید یا بهتر شدن در هر کاری که می‌خواهید انجام دهید، باید مدتی در مقابل فکر احمق جلوه کردن مقاومت کنید.

میزان بهایی را که باید بپردازید، تشخیص دهید

البته اگر ندانید که بهای کاری که می‌خواهید انجام دهید چقدر است و چیست، نمی‌توانید آن را بپردازید. گاهی اولین گام، بررسی مراحل و گام‌هایی است که برای رسیدن به هدف دلخواه شما لازم خواهد بود.

مثلاً بسیاری از مردم ـ شاید خود شما ـ می‌گویند که می‌خواهند صاحب قایق تفریحی شوند. اما آیا تا به حال تحقیق کرده‌اید که باید چقدر پول داشته باشید تا بتوانید یکی از آن‌ها را بخرید... یا هزینه‌ی نگهداری و مراقبت، سوخت، بیمه و گواهی نامه‌ی آن چقدر است؟

ممکن است لازم باشد در مورد هزینه‌های دیگری که برای رسیدن به رویاهایی مثل این باید بپردازید تحقیق کنید. می‌توانید فهرستی از اسامی کسانی که قبلاً آنچه را می‌خواهید انجام دهید انجام داده‌اند، تهیه کنید و در مورد فداکاری‌هایی که در طول مسیر کرده‌اند، با آن‌ها صحبت کنید. ممکن است متوجه شوید بعضی از هزینه‌ها بیشتر از آن میزانی است که می‌خواهید بپردازید. ممکن است نخواهید سلامتی‌تان را به خطر بیندازید، همین طور روابط یا پس‌انداز کل عمرتان را. باید همه‌ی عوامل را در نظر بگیرید. ممکن است آن کار رویایی ارزش از دست دادن زندگی زناشویی، بچه‌هایتان یا تعادل زندگی شما را نداشته باشد. تنها خودتان می‌توانید تصمیم بگیرید که کار درست و صحیح برای شما کدام است و چه قیمتی باید برای آن بپردازید. ممکن است آنچه خواهان آن هستید در دراز مدت برای شما خوب نباشد. اما اگر خوب بود، ببینید چه باید بکنید و بعد برای انجام آن برنامه‌ریزی کنید.

اصل ۱۷

درخواست! درخواست! درخواست!

باید درخواست کرد. به نظر من درخواست کردن، قدرتمندترین راز موفقیت و شادی است که بیشتر از هر عامل دیگری نادیده گرفته می‌شود.

پرسی راس
انسان‌دوست و میلیونر خودساخته

تاریخ پر از افرادی است که به گونه‌ای باور نکردنی ثروتمند شده‌اند و منافع و سودهای شگفت‌انگیزی به دست آورده‌اند، آن هم فقط با درخواست کردن. در کمال تعجب، درخواست کردن یکی از قدرتمندترین اصول موفقیت است و هنوز هم چالش و مبارزه‌ای است که بیشتر مردم را از پیشرفت در زندگی عقب نگه می‌دارد. اگر نمی‌ترسید که از کسی چیزی بخواهید، پس این فصل را فقط مرور کنید و به فصل بعدی کتاب بپردازید. اما اگر مثل اکثر مردم هستید، خود را با درخواست نکردن اطلاعات، کمک، حمایت، پول و زمانی که برای انجام و تکمیل و تحقق رؤیای خود لازم دارید، عقب نگه داشته‌اید.

چرا مردم می‌ترسند چیزی بخواهند

چرا مردم این قدر از درخواست کردن می‌ترسند؟ آن‌ها از خیلی چیزها

می‌ترسند، مثل محتاج به نظر رسیدن، احمق جلوه کردن و نادان شمرده شدن. اما اکثراً از شنیدن جواب نه می‌ترسند. آن‌ها از شنیدن کلمه‌ی نه می‌ترسند.

بدتر از آن این است قبل از اینکه واقعاً نه بشنوند، خودشان، خودشان را رد می‌کنند. قبل از اینکه حتی کسی فرصت نه گفتن به آن‌ها را پیدا کند، به خودشان نه می‌گویند.

وقتی در دانشگاه شیکاگو در حال فارغ‌التحصیل شدن بودم، در گروه بیست نفری آموزش توسعه‌ی نفس شرکت کردم. در طی یکی از این تمرینات، یکی از مردان از یکی از خانم‌ها پرسید که آیا به نظر او جذاب می‌آید؟ من از شنیدن این سؤال جسورانه هم شوکه شدم و هم نگران سؤال‌کننده. می‌ترسیدم که جواب آن سؤال چه خواهد بود. در آن ازدحامی که شده بود، آن خانم پاسخ مثبت داد. من که از مشاهده‌ی موفقیت او جرئت پیدا کرده بودم، از آن خانم پرسیدم که آیا من هم جذاب هستم؟ بعد از این تمرین کوچک «پرسش جسورانه»، چند تا از خانم‌ها به ما گفتند که باورشان نمی‌شد مردانی جرئت کنند و چنین چیزی بپرسند؛ کسانی که حتی جرئت پرسیدن تاریخ و ساعت را هم نداشتند. آن خانم گفت: «قبل از اینکه به ما فرصت بدهید جواب بدهیم، خودتان، خودتان را نفی می‌کنید. دل به دریا بزنید. ممکن است جواب بله باشد.»

تصور نکنید که قرار است جواب منفی بشنوید. برای درخواست آنچه لازم دارید و می‌خواهید، خطر کنید. اگر گفتند نه، وضعیت شما بدتر از لحظه‌ای که شروع کردید نیست. اگر بگویند بله، برای شما خیلی بهتر است. فقط با تمایل به خواستن، می‌توانید ارتقا پیدا کنید و صاحب اتاقی با منظره‌ای مشرف به اقیانوس شوید، تخفیف بگیرید، حکم بهتری دریافت کنید، درخواست و سفارش خود را در تاریخ بهتری دریافت کنید، مهلت بیشتری برای پرداخت بدهی بگیرید، بیشتر مرخصی بگیرید یا بهتر به کارهای خانه رسیدگی کنید.

درخواست خود را چطور مطرح کنیم

در زندگی علم ویژه‌ای برای خواستن و گرفتن چیزی که می‌خواهید یا نیاز دارید

وجود دارد، که من و مارک ویکتور هنسن کتاب کاملی در مورد آن نوشته‌ایم. هر چند توصیه می‌کنم با خواندن کتاب «عامل علاءالدین»[1] اطلاعات بیشتری به دست آورید، در اینجا بعضی از نکات مهم را برای شروع برایتان ذکر می‌کنم:

۱- **طوری درخواست کنید که انتظار دارید حتماً آن را بگیرید.** با انتظار و نگرشی مثبت بخواهید. از همان روشی که همیشه موفق می‌شدید برای درخواست کردن استفاده کنید. این معامله‌ای تمام شده است. طوری بخواهید که انتظار دارید و می‌خواهید جواب بله بگیرید.

۲- **مسلم بدانید که می‌توانید.** با این تصور که نمی‌توانید آن را به دست آورید شروع نکنید. اگر قصد دارید فرض کنید، فرض کنید که می‌توانید ترفیع بگیرید. فرض کنید که می‌توانید میزی را کنار پنجره رزرو کنید. فرض کنید که می‌توانید آن را بدون کاغذ رسید فروش پس بدهید، که می‌توانید هزینه‌ی کمک تحصیلی را بگیرید، که می‌توانید ترفیع بگیرید، که می‌توانید در آخرین مهلت بلیت بگیرید. هرگز چیزی را بر علیه خودتان فرض نکنید.

۳- **از کسی بخواهید که می‌تواند آن را به شما بدهد.** این شخص را بررسی کنید. «برای اینکه بتوانم... را بگیرم، با چه کسی باید صحبت کنم؟» «چه کسی مسئول تصمیم‌گیری در مورد...است» «اگر این را بگیرم، چه اتفاقی برایم می‌افتد...»

۴- **خواسته‌ی خود را مشخص و روشن بیان کنید.** اغلب در همایش‌هایم می‌پرسم: «چه کسی پول بیشتری می‌خواهد؟» یک نفر را که دستش را بلند کرده انتخاب می‌کنم و به آن شخص یک دلار می‌دهم و می‌گویم: «حالا شما پول بیشتری دارید. آیا راضی هستید؟»

معمولاً آن شخص می‌گوید: «نه، من بیشتر از این می‌خواهم.»

بعد من دو دلار دیگر به او می‌دهم و می‌پرسم: «بس است؟»

«نه، من بیشتر از آن می‌خواهم.»

---

۱. این کتاب توسط انتشارات نسل نواندیش منتشر شد.

«خوب، دقیقاً چقدر می‌خواهید؟ می‌توانیم بازی «بیشتر» را روزها ادامه دهیم و هرگز به آنچه می‌خواهیم نرسیم.»
آن شخص معمولاً عدد مشخصی به من می‌دهد و بعد من به اهمیت مشخص بودن هدف اشاره می‌کنم. درخواست‌های مبهم نتایج مبهم به وجود می‌آورد. باید درخواست شما مشخص و دقیق باشد. وقتی پای پول در میان است، باید مبلغ مشخصی درخواست کنید.

نگویید: «اضافه حقوق می‌خواهم.»
بگویید: «می‌خواهم ماهی ۵۰۰ دلار به حقوقم اضافه شود.»

وقتی زمان آن فرا می‌رسد که بخواهید کاری انجام شود، نگویید «زود» یا «هر وقت که مناسب است». تاریخ و زمان مشخص بدهید.

نگویید: «می‌خواهم مدتی از تعطیلات را با تو بگذرانم.»
بگویید: «دوست دارم شب شنبه شام را با هم بیرون بخوریم و به سینما برویم. برای تو خوب است؟»

وقتی به درخواست رفتاری می‌رسید، مطلب خود را واضح ادا کنید. دقیقاً آنچه را می‌خواهید کسی برایتان انجام دهد، مشخص کنید.

نگویید: «در مورد کارهای خانه کمک بیشتری می‌خواهم.»
بگویید: «می‌خواهم هر شب بعد از شام تو ظرف‌ها را بشویی و آشغال‌ها را شب‌های دوشنبه، چهارشنبه و جمعه بیرون ببری.»

۵- **به طور مکرر درخواست کنید.** یکی از مهم‌ترین اصول موفقیت پافشاری است، نه خسته شدن و دست از کار کشیدن. هر وقت از دیگران می‌خواهید که در تکمیل و اجرای اهدافتان شرکت کنند، عده‌ای می‌گویند نه. به کارهای مهم‌تر و تعهدات خود اشاره می‌کنند و دلایلی می‌آورند که چرا نمی‌خواهند همکاری کنند.
با این نظریه آشنا شوید که همیشه یک عالم مخالفت بر سر راه حلقه‌ی برنز

وجود دارد. راه‌حل این است که دست از تلاش برندارید و تسلیم نشوید. وقتی کسی به شما نه می‌گوید، دائم بپرسید چرا؟ چون وقتی به پرسیدن ادامه دهید ـ حتی بارها و بارها از همان شخص ـ ممکن است جواب مثبت بدهد و شاید جواب بله را در شرایط زیر بگیرید:

یک روز دیگر
وقتی حال و هوای آن شخص بهتر است
وقتی اطلاعات جدیدی برای ارائه داشتید
بعد از اینکه تعهد خود را به او اثبات کردید
وقتی شرایط تغییر کرد
وقتی یاد گرفتید چطور بهتر با او ارتباط برقرار کنید
وقتی آمادگی بیشتری داشتید
وقتی او بیشتر به شما اعتماد کرد
وقتی وضع اقتصادی بهتر شد

شاید بچه‌ها بهتر از هر کس دیگری این اصل موفقیت را درک کنند. آن‌ها بدون تأمل بارها و بارها همان چیز را از همان شخص درخواست می‌کنند و بالاخره هم پیروز می‌شوند.

یک بار داستانی را در مورد مردی که سی بار از خانمی تقاضای ازدواج کرده بود خواندم. مهم نبود که چند بار نه شنیده بود. هر بار برمی‌گشت و باز درخواست می‌کرد و بالاخره جواب بله را گرفت!

آماری گویا

هربرت ترو، متخصص بازاریابی در دانشگاه نوتردام، متوجه شد که:

- ۴۴٪ فروشندگان بعد از اولین تماس تلفنی از تلاش دست می‌کشند
- ۲۴٪ بعد از دومین تماس تلفنی از تلاش دست می‌کشند
- ۱۴٪ بعد از سومین تماس تلفنی از تلاش دست می‌کشند

- ◆ ۱۲٪ بعد از چهارمین تماس از تلاش برای فروختن کالا به مشتری دست می‌کشند

این یعنی ۹۴٪ کل فروشندگان بعد از چهارمین تماس دست از تلاش می‌کشند. اما ۶٪ فروش‌ها بعد از چهارمین تماس انجام می‌شود. و این آمار نشان می‌دهد که ۹۴٪ از فروشندگان در ۶٪ از مواقعی که خریداران می‌خواهند خرید کنند، به خودشان فرصت نمی‌دهند.

ممکن است شما هم این ظرفیت را داشته باشید، اما باید سرسختی هم داشته باشید! برای اینکه موفق شوید، باید بخواهید، بپرسید و درخواست کنید!

بخواهید تا به شما داده شود

در سال ۲۰۰۰، سیلویا کالینز با هواپیما از استرالیا به سانتاباربارا آمد تا در یکی از همایش‌های هفتگی من شرکت کند، که در آنجا در مورد قدرت درخواست کردن و خواستن آموخت. یک سال بعد این نامه را از او دریافت کردم.

> مسیر حرفه‌ام را تغییر داده‌ام و کالاهای تکمیلی جدیدتری را در ساحل طلایی با شرکتی به نام املاک ساحل طلایی به فروش می‌رسانم. با گروهی از افراد کار می‌کنم که اکثراً ۲۰ ساله هستند! مهارت‌هایی که از طریق همایش‌های شما آموختم، به من کمک کرد تا به عنوان عضو فعال تیم برنده کار کنم! باید به شما بگویم که چقدر عزت نفس پیدا کردم و از درخواست کردن نمی‌ترسم. و همین تأثیر خوبی روی این اداره گذاشته است!
>
> در جلسه‌ی اخیر، از ما خواسته شد بگوییم که دوست داریم برای روز تیم‌سازی ماهیانه چه کار کنیم. من از مدیرمان مایکل پرسیدم: «شما برای بردن ما به مسافرت یک هفته‌ای به جزیره چه هدفی در نظر گرفته‌اید؟»
>
> همه‌ی افراد دور میز فقط ساکت بودند و مرا نگاه می‌کردند. مشخص بود که برای همه سخت بود از ناحیه‌ی امن خودشان خارج شوند و چنین درخواستی بکنند. مایکل نگاهی به اطراف و بعد نگاهی به من کرد و گفت: «خوب، اگر شما به.... برسید (او هدفی مالی را مشخص کرد) من هم کل تیم را به یکی از شبه جزایر استرالیا می‌برم!»

خوب، ماه بعد ما به آن هدف رسیدیم و همه تعطیلات چهار روزه‌ی خود را در جزیره‌ی الیوت گذراندیم ـ هوای خوب، وسایل راحتی، غذا، فعالیت و سرگرمی، و همه به هزینه‌ی شرکت. ما چهار روز شگفت‌انگیز را خوش گذراندیم. همه با هم زیر آب با لوله نفس می‌کشیدیم و در ساحل آتش‌بازی می‌کردیم، با هم شوخی می‌کردیم و خیلی کارهای سرگرم‌کننده‌ی دیگر! بعد از آن مایکل هدف دیگری برای ما تعیین کرد و گفت اگر به آن برسیم ما را به فی جی خواهد برد و ما در ماه دسامبر به آن هدف رسیدیم! حتی با وجودی که هزینه‌ی این سفرها را شرکت پرداخت می‌کرد، مایکل خیلی جلوتر از سطح افزایش فروشی بود که تعیین شده بود!

با خواستن چیزی را از دست نمی‌دهید، بلکه همه چیز به دست می‌آورید

برای موفق شدن باید خطر کنید و یکی از این خطر کردن‌ها این است که خطر جواب رد شنیدن را بپذیرید. در اینجا ایمیلی هست که آن را از دونا هاچرسون یکی از شرکت‌کنندگان در همایش‌هایم در اسکاتزدیل آریزونا دریافت کردم:

در اوایل ماه ژوئن من و همسرم دیل در همایش والس وورث شما شرکت کردیم... دیل خیلی تحت تأثیر صحبت شما در مورد اینکه با سؤال و درخواست کردن چیزی از دست نمی‌دهیم، قرار گرفته بود. بعد از اینکه سخنرانی شما را شنید، تصمیم گرفت یکی از اهداف زندگی‌اش را عملی کند (خواسته‌ای قلبی) ـ کسب موقعیت سر مربی‌گری فوتبال. او در چهار جا ثبت نام کرد و روز بعد دبیرستان سبرینگ با او تماس گرفت و او را تشویق کرد که فرم داخل اینترنت را پر کند. او هم همین کار را کرد و تمام آن شب به سختی خوابید. بعد از دو مصاحبه، از بین ۶۱ شرکت‌کننده‌ی دیگر انتخاب شد. امروز دیل سمت سرمربی‌گری را در دبیرستان سبرینگ فلوریدا به عهده گرفته است. بابت بینش و الهام‌بخشی‌تان از شما سپاسگزارم.

تابستان گذشته ایمیل دیگری از دونا دریافت کردم:

دیل با دنبال‌کردن برنامه‌ی جلسات پشت سر هم با یک برد و نُه باخت (که در تسلیم شدن شهرت یافت) تیم را برای برنده شدن رهبری کرد (که در سه دقیقه‌ی آخر برنده شد.) رقابت قهرمانی استانی بود و فقط سومین بازی مهم در تاریخ ۷۳ ساله‌ی مدرسه به شمار می‌رفت. او در استان مربی سال و تاریخ ورزش هم لقب گرفت. مهم‌تر از همه اینکه او زندگی بسیاری از بازیکنان، کارکنان و دانش‌آموزانی راکه با آن‌هاکار کرده بود متحول کرد.

کمی پول به من می‌دهید؟

در سال ۱۹۹۷، چاد پریگریک ۲۱ ساله مأموریتی یک نفری را برای پاکسازی رودخانه‌ی می‌سی‌سی‌پی آغاز کرد. او کارش را با یک قایق شش متری و دستانش شروع کرد. از آن زمان تا حالا او بیش از هزار و پانصد کیلومتر از می‌سی‌سی‌پی را پاکسازی کرده است و هفتصد کیلومتر دیگر از رودخانه‌ی ایلینویز را، که بیش از یک میلیون تن زباله را از سرچشمه‌های رودخانه جمع‌آوری کرده است. با استفاده از قدرت درخواست و تقاضا، او بیش از ۲/۵۰۰/۰۰۰ دلار هدیه گرفت و بیش از ۴۰۰۰ نفر برای کمک به او در انجام مبارزه ثبت‌نام کردند.

وقتی چاد فهمید که به قایق و کرجی، کامیون و وسایل بیشتری نیاز دارد، از مقامات دولت محلی کمک خواست و قول داد که آن‌ها را به صاحبانشان برگرداند. چاد بدون اینکه دلسرد شود، دفترچه‌ی تلفن را برداشت و به فهرست تجاری نگاهی کرد و به شرکت آلکوآ زنگ زد چون با حرف الف شروع شده بود.

تنها سلاح او تعهد عاشقانه به رؤیایش بود، از آن‌ها خواست که تماس او را با رئیس اصلی برقرار کنند. بالاخره آلکوآ ۸۴۰۰ دلار به او پول داد. بعداً به افراد دیگری که با حرف الف شروع شده بودند زنگ زد و بعد به آنهوزر ـ بوش زنگ زد. همان‌طور که در مجله‌ی اسمیتزونیان گزارش شد، ماری آلیس رامیرز، مدیر حفاظت از محیط زیست در آنهوزر ـ بوش اولین مکالمه‌اش را با چاد این طور به خاطر می‌آورد:

چاد پرسید: «می‌شود کمی پول به من بدهید؟»

رامیرز جواب داد: «شما کی هستید؟»

چاد گفت: «من می‌خواهم از شر زباله‌های می‌سی‌سی‌پی خلاص شوم.»

رامیرز پرسید: «می‌توانی طرحت را به من نشان بدهی؟»

چاد پاسخ داد: «چه طرحی؟»

بالاخره رامیرز چاد را به جلسه‌ای دعوت کرد و به او یک چک ۲۵۰۰۰ دلاری داد تا بر زیبایی رودخانه می‌سی‌سی‌پی بیفزاید و پروژه‌ای محشر را اجرا کند.

مهم‌تر از آگاهی چاد از افزایش سطح بودجه این بود که تمایل او به انجام این کار تفاوتی ایجاد می‌کرد، خوش‌بینی و قصد کامل او برای اجرای این پروژه و تمایلش به تقاضا کردن و خواستن.

بالاخره همه‌ی چیزهای مورد نیاز چاد از طریق درخواست فراهم شد. حالا او هیئت مدیرانی داشت که از وکلا، حسابداران و افسران تشکیل شده بود. او چندین کارمند تمام وقت و هزاران داوطلب هم داشت.

در این روند، او نه تنها کیلومترها از خط ساحلی می‌سی‌سی‌پی، ایلینویز، آناکوستیا، پوتوماک، میسوری، اوهایو و رودخانه‌های راک را تمیز کرد، بلکه بیش از یک میلیون تن زباله را جابجا کرد، بهداشت و زیبایی رودخانه‌ها را مورد توجه قرار داد و همه را متوجه مسئولیت تمیز نگه داشتن آن‌ها کرد.

از همین امروز شروع به درخواست کنید

همین الان وقتی را به تهیه‌ی فهرستی از آنچه می‌خواهید و آن‌ها را در خانه، مدرسه یا محل کار درخواست نکرده‌اید، اختصاص دهید. در کنار هر کدام بنویسید که چطور جلوی خودتان را می‌گیرید و تقاضا نمی‌کنید. ترس شما از چیست؟ بعد در کنار آن بنویسید که درخواست نکردنتان چه فایده‌ای برایتان دارد؟ سپس بنویسید اگر تقاضا کنید چه فایده‌ای می‌برید.

این بار فهرستی تهیه کنید که نیاز دارید آن‌ها را که در زمینه‌ی هدف‌های هفتگانه‌ی اصل سوم این کتاب ذکر شده درخواست کنید (تصمیم بگیرید که چه

می‌خواهید) مثل: مسائل مالی، کار، وقت آزاد و تفریح، سلامت، روابط، پروژه‌ی شخصی، سرگرمی و عضویت در مجموعه‌ای بزرگ‌تر. این ممکن است شامل اضافه حقوق، وام، پس‌انداز پول، بازخورد در مورد عملکرد شما، ارجاع، یک امضا، مرخصی جهت آموزش اضافی، استخدام کسی برای نگهداری از فرزندان شما، ماساژ، در آغوش گرفتن یا کمک داوطلبانه شود.

اصل ۱۸

جواب رد را نپذیرید

ما به عقب برمی‌گردیم، در حالی که قوی‌تر هستیم، نه ضعیف‌تر، چون اجازه نمی‌دهیم پذیرفته نشدن و جواب رد شنیدن ما را به زمین بزند. زمین خوردن تغییر شکل دادن ما را تقویت می‌کند. برای موفق شدن راهی جز این وجود ندارد.

ارل. جی. گریوز

بنیان‌گذار و ناشر مجله‌ی بلاک انترپرایز

اگر می‌خواهید موفق باشید، باید یاد بگیرید که چطور با جواب رد برخورد کنید. رد شدن بخش طبیعی زندگی است. وقتی برای تیمی انتخاب نمی‌شوید، مردود شده‌اید. وقتی در بازی شرکت داده نمی‌شوید، وقتی انتخاب نمی‌شوید، وقتی وارد دانشکده نمی‌شوید یا در مدرسه‌ای که انتخابش کرده‌اید قبول نمی‌شوید، کاری را به دست نمی‌آورید یا ارتقا و ترفیع کاری شامل حالتان نمی‌شود، اضافه حقوقی که می‌خواهید نمی‌گیرید، به مقامی که می‌خواهید نمی‌رسید، به قرار ملاقاتی که درخواست کردید نمی‌رسید، درخواست اجازه‌ی شما پذیرفته نمی‌شود یا وقتی اخراج می‌شوید، همه نشانه‌ی این است که رد شده و مورد قبول واقع نشده‌اید. وقتی دستنوشته‌ی شما رد می‌شود، در اصل شما رد می‌شوید. وقتی پیشنهاد شما برگشت داده می‌شود، نظریه‌ی محصول جدید

شما مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد، تقاضای افزایش بودجه‌ی شما نادیده گرفته می‌شود، مفهوم طرح شما مورد قبول واقع نمی‌شود، درخواست عضویت شما رد می‌شود یا پیشنهاد ازدواج شما پذیرفته نمی‌شود، شما مورد انکار قرار گرفته و تأیید نشده‌اید.

رد شدن افسانه‌ای بیش نیست!

برای اینکه پذیرفته شوید، باید بدانید که پذیرفته نشدن واقعاً افسانه است. اصلاً وجود ندارد. رد شدن مفهوم ساده‌ای است که شما در ذهن خودتان دارید. در مورد آن فکر می‌کنید. اگر از پاتی بخواهید که شام را با شما بخورد و او بگوید نه، قبل از اینکه از او درخواست کرده باشید که شام را با شما بخورد، کسی دیگر را نداشتید که از او درخواست کنید و بعد از اینکه از او خواستید که شام را با شما بخورد هم کسی را ندارید. پس فرقی نمی‌کند. موقعیت بدتر نشده، وضعیت به منوال قبل باقی است. فقط زمانی بدتر می‌شود که در درون خودتان فرو بروید و چیزهایی مثل این با خود بگویید: «ببین، مامان راست می‌گفت. هیچ کس مرا دوست ندارد. من تنبل دنیا هستم!»

اگر برای ورود به هاروارد درخواست بدهید و قبول نشوید، قبل از اینکه درخواست بدهید در هاروارد نبودید و بعد از درخواست هم در هاروارد نیستید. باز هم زندگی شما از اولش بدتر نشده و همانی که بوده باقی مانده است. در واقع چیزی از دست نداده‌اید. در این باره فکر کنید ـ کل زندگی خود را صرف نرفتن به هاروارد کرده‌اید، و می‌دانید که چطور از پس آن برآیید.

حقیقت این است که هرگز با درخواست کردن چیزی را از دست نمی‌دهید، ولی چون ممکن است چیزی به دست آورید، پس با همه‌ی وجود تقاضا کنید و بخواهید.

کسی منتظر است

هر زمان که از هر کسی چیزی خواستید به یاد بیاورید که «کسی می‌خواهد،

کسی نمی‌خواهد. خوب که چه ـ کسی منتظر است.» عده‌ای می‌گویند بله و عده‌ای می‌گویند نه. خوب که چه! در جایی کسی منتظر شما و نظریه‌تان است. مثل بازی اعداد است. باید به خواستن ادامه دهید تا جواب مثبت بگیرید. کسی که پاسخش بله است، آنجا منتظر شما ایستاده است. همان‌طور که همکارم مارک ویکتور هنسن همیشه علاقه‌مند است بگوید: «هر آنچه شما بخواهید، آن هم شما را می‌خواهد.» فقط باید به اندازه‌ی کافی به آن بچسبید تا بالاخره جواب بله را بگیرید.

۸۱ نه و ۹ تا بله

از آنجا که «همایش عملکرد عالی و عزت نفس» من به کلی زندگی یکی از فارغ‌التحصیلان را تغییر داد، او داوطلب شد که عصرها به مردم تلفن بزند تا آن‌ها را در همایش بعدی من در سنت لوئیس، ثبت‌نام کند. او متعهد شده بود که به مدت یک ماه هر شب با سه نفر صحبت کند. بسیاری از مکالمات تلفنی به گفتگوهای طولانی با کسانی که هزاران سؤال داشتند تبدیل می‌شد. او کلاً ۹۰ تا تلفن زد. ۸۱ نفر اول تصمیم نداشتند در همایش شرکت کنند. ۹ نفر بعدی همگی ثبت‌نام کردند. نسبت موفقیت او ۱۰٪ بود که برای ثبت‌نام تلفنی نسبت خوبی است، اما هر ۹ نفری که ثبت‌نام کردند، مربوط به ۹ تماس آخر بودند. اگر او بعد از اینکه با نفر پنجم تماس گرفت، دست از کار می‌کشید و می‌گفت «این نتیجه نمی‌دهد. این ارزش تلاش ندارد. هیچ کس ثبت‌نام نمی‌کند» چه می‌شد؟ اما چون او خودش از تغییر زندگی‌اش خوشحال بود، دوست داشت رؤیایش را با دیگران تقسیم کند. به همین علت در مقابل تعداد زیادی پاسخ منفی استقامت کرد. می‌دانست که این کار مثل بازی اعداد است. و تعهد او به نتیجه‌ی کار ثمربخش بود ـ او وسیله‌ای بود تا به این ۹ نفر کمک کند که زندگی خود را متحول کنند.

اگر متعهد به عملی هستید که احساس هیجان و تعهد شما را بیدار می‌کند، به یادگیری تجارب خود ادامه دهید و تا آخرین دوره بمانید. بالاخره نتیجه‌ی دلخواه خود را خلق می‌کنید.

هرگز از رویای خود دست برندارید... پشتکار و استقامت از همه مهم‌تر است. اگر آرزویی نداشته باشید و به خودتان مطمئن نباشید که می‌توانید بعد از اینکه به شما گفتند باید تسلیم شوید ادامه دهید، هرگز نمی‌توانید رویای خود را بسازید.

تاونی اُدل

نویسنده‌ی کتاب «راه‌های برگشت»

فقط بگو «بعدی»

به این نظریه بچسبید که در طول مسیر حرکت شما به سمت حلقه‌ی طلایی همیشه یک عالم عدم پذیرش و نه شنیدن وجود دارد. راز موفقیت این است که تسلیم نشوید. وقتی شخصی می‌گوید نه، شما بگویید «بعدی!» به پرسش و تقاضا ادامه دهید. وقتی کلنل هارلن ساندرز با دیگ زودپز و دستور غذای جنوبی مرغ سوخاری خانه را ترک کرد، قبل از اینکه کسی را پیدا کند که رویای او را باور کند، بیشتر از ۳۰۰ بار نه شنید. از آنجا که او هم بیشتر از ۳۰۰ بار نه را نپذیرفت، امروز ۱۱۰۰۰ رستوران مرغ سوخاری کنتاکی در ۸۰ کشور سراسر دنیا به نام او دایر است.

اگر کسی به شما نه می‌گوید، از کسی دیگر بخواهید. یادتان باشد بیش از ۵ بیلیون انسان روی این سیاره زندگی می‌کنند! کسی، جایی و در زمانی بله خواهد گفت. در ترس یا خشم و رنجش خود فرو نروید. به سمت نفر بعدی بروید. این بازی اعداد است. کسی هست که منتظر است بله بگوید.

سوپ جوجه برای روح

در پاییز سال ۱۹۹۱ من و مارک ویکتور هنسن کار فروش اولین کتابمان «سوپ جوجه برای روح» را به ناشر شروع کردیم. ما با کارگزارمان جف هرمان با هواپیما به نیویورک رفتیم و با هر ناشر مهمی که امکان داشت جلسه‌ای با ما ترتیب دهد، ملاقات کردیم. بعد از آن از ۲۰ ناشر دیگر هم که از طریق ایمیل دستنویس را دریافت کرده بودند، جواب منفی شنیدیم. بعد از اینکه ۳۰ ناشر درخواست ما را

رد کردند، کارگزارمان کتاب را به ما پس داد و گفت: «متأسفم، نمی‌توانم آن را برایتان بفروشم.» ما چه کار کردیم؟ گفتیم: «بعدی!»

همچنین می‌دانستیم که باید خارج از آن محدوده فکر کنیم. بعد از هفته‌ها جستجو در مغزمان، فکری به ذهنمان رسید که احساس کردیم نتیجه می‌دهد. برگه‌ای چاپ کردیم که پیشنهاد خرید کتاب روی آن نوشته شده بود. جایی برای نوشتن نام، نشانی و تعداد کتاب‌هایی که قول خرید آن را می‌دادند، در نظر گرفتیم.

بعد از چند ماه از هر کسی که در سخنرانی‌ها یا همایش‌های ما شرکت می‌کرد خواستیم در صورت تمایل به خرید نسخه‌ای از کتاب، برگه را پر کند تا در زمانی که کتاب منتشر شد، آن را خریداری کند. بالاخره ما قول خرید ۲۰۰۰۰ کتاب را دریافت کردیم.

بهار سال بعد، من و مارک قراردادی را در انجمن کتاب‌فروش‌های امریکا در آناهیم کالیفرنیا امضا کردیم و از غرفه‌ای به غرفه دیگر می‌رفتیم تا با هر ناشری که به حرف‌های ما گوش بدهد، صحبت کنیم. حتی با اینکه برگه‌های امضا شده‌ی قول خرید کتاب را برای توضیح و مشخص کردن وضعیت بازار به ناشران نشان می‌دادیم، بارها و بارها جواب رد شنیدیم. اما دوباره و دوباره گفتیم: «بعدی!» در پایان روز دوم که خیلی هم طولانی بود، یک نسخه از سی داستان اول کتاب را به پیتر وگسو و گری سیدلر، معاونان شرکت «ارتباطات سلامت» دادیم، شرکت انتشاراتی پرتلاشی که در زمینه‌ی اعتیاد و بهبود و ترک اعتیاد کار می‌کرد، و آنان قبول کردند آن نسخه‌ها را به خانه ببرند و نگاهی به آن‌ها بیندازند. آخر آن هفته گری سیدلر آن برگه‌ها را با خودش به کنار ساحل برد و آن‌ها را خواند. از آن خوشش آمد و تصمیم گرفت فرصتی به ما بدهد. آن صدها کلمه‌ی «بعدی» که گفتیم، بالاخره نتیجه داد! بعد از شنیدن صدوسی جواب منفی، اولین کتاب ما به تعداد هشت میلیون نسخه به فروش رفت و در رده‌ی هشتاد کتاب پرفروش قرار گرفت که به سی‌ونه زبان دنیا ترجمه شده بود.

و آن برگه‌های قول خرید کتاب چه؟ وقتی بالاخره کتاب منتشر شد، ما یک اعلامیه به برگه‌های امضا شده سنجاق کردیم و آن‌ها را به نشانی روی برگه‌ها

فرستادیم و منتظر چک شدیم. اغلب کسانی که قول خرید کتاب را داده بودند، به تعهد خود عمل کردند. در حقیقت یکی از مؤسسات کانادا هزاروهفتصد نسخه از این کتاب را خرید و به هر کدام از ارباب رجوع خود یکی هدیه داد.

این دستخط شما که تازه از دست سردبیری دیگر به من داده شده، بسته‌ی با ارزشی است. خیال نکنید که پذیرفته نشده است. تصور کنید که آن را خطاب به «سردبیری که می‌تواند از کار من قدردانی کند» نوشته‌اید و آن را با مُهر «نشانی درست درست نیست» به شما برمی‌گرداند.
فقط به دنبال نشانی درست بگردید.

باربارا کینگ ساولور
نویسنده‌ی کتاب پرفروش «درخت زهرآگین انجیل»

با شنیدن ۱۵۵ جواب منفی، دست از تلاش برنداشت

وقتی ریک لیتل ۱۹ ساله می‌خواست برنامه‌ای را در دبیرستان شروع کند که به بچه‌ها یاد بدهد چطور با احساسات خود برخورد کنند، اختلافات و دعواها را حل کنند، اهداف زندگی خود را مشخص کنند، مهارت‌های برقراری ارتباط را یاد بگیرند و همین‌طور به ارزش‌هایی که به بهبود زندگی آن‌ها و تکامل زندگی‌شان کمک می‌کند پی ببرند، طرح پیشنهادی را نوشت و آن را به صدوپنجاه‌وپنج بنیاد فروخت. او پشت اتومبیلش می‌خوابید و کره‌ی بادام‌زمینی می‌خورد تا وضع تغییر کند. اما هرگز دست از رویایش نکشید. در آخر، مؤسسه‌ی کلوگ ۱۳۰۰۰۰ دلار به ریک داد. (۱۰۰۰ دلار آن برای این بود که هیچ کدام از جواب‌های منفی او را ناامید نکرد.) از آن موقع به بعد، ریک و گروه او بیشتر از ۱۰۰ میلیون دلار برای به کارگیری برنامه‌ی تحقیق در بیش از ۳۰۰۰۰ مدرسه در سراسرجهان به دست آوردند. هر سال ۳ میلیون بچه مهارت‌های زندگی را آموزش می‌بینند صرفاً چون یک جوان ۱۹ ساله به جواب منفی جواب منفی داد و آن‌قدر ادامه داد تا جواب مثبت گرفت.

در سال ۱۹۸۹، ریک جایزه‌ای ۶۵ میلیون‌دلاری دریافت کرد - دومین جایزه‌ی بزرگی که در تاریخ امریکا اهدا شده است. این جایزه بابت تأسیس مؤسسه‌ی بین‌المللی جوانان بود. اگر ریک همان اول دست از تلاش می‌کشید و بعد از شنیدن صدمین جواب منفی با خودش می‌گفت «خوب، گمان می‌کنم من به درد این کار نمی‌خورم»، چه می‌شد؟ و اگر این اتفاق می‌افتاد، دنیا چه ضرر بزرگی را متحمل می‌شد.

او زنگ ۱۲۵۰۰ خانه را زد

من شنیدن جواب رد را مثل شنیدن صدای شیپوری می‌دانم که از خواب بیدارم می‌کند و می‌گوید ادامه بده، عقب‌نشینی نکن.

سیلوستر استالونه
هنرپیشه، نویسنده و کارگردان

وقتی دکتر ایگناتیوس پیاژه تازه فارغ‌التحصیل شده بود، کار ماساژ و جابجا کردن ستون فقرات را شروع کرد و تصمیم گرفت دفتری در خلیج مونتری در کالیفرنیا راه‌اندازی کند. وقتی برای دریافت کمک و همکاری به مؤسسه‌ی محلی ماساژ درمانی مراجعه کرد، به او گفتند محل کارش را به جای دیگری ببرد. آن‌ها گفتند که او نمی‌تواند در این منطقه موفق شود چون افراد زیاد دیگری در این زمینه در آنجا مشغول کار هستند. او شجاعانه از «اصل بعدی» استفاده کرد. ماه‌ها، هر روز صبح زود تا غروب درِ خانه‌ها را می‌زد. بعد از معرفی خود به عنوان دکتر جوان جدید شهر چند سؤال می‌کرد:

«کجا را برای دفتر کارم انتخاب کنم؟»

«در کدام روزنامه آگهی بدهم که به دست همسایگان شما برسد؟»

«آیا باید برای کسانی که از ۹ صبح تا ۵ عصر سر کار می‌روند، صبح‌ها زودتر دفتر کارم را باز کنم یا عصرها بیشتر آنجا بمانم؟»

«اسم درمانگاه را ماساژ درمانی غرب بگذارم یا درمانگاه پیاژه؟»

و بالاخره پرسید: «وقتی آنجا را باز کردم، دوست دارید دعوتنامه دریافت کنید؟» اگر می‌گفتند بله، او نام و نشانی آن‌ها را می‌نوشت و ادامه می‌داد... روزها و ماه‌ها پشت سر هم سپری می‌شد و او به کارش ادامه می‌داد. تا زمانی که متوجه شد درِ دوازده هزار و پانصد خانه را زده و با شش‌هزاروپانصد نفر صحبت کرده است. یک عالم نه شنیده بود و تعداد زیادی هم «کسی خانه نیست». حتی یک روز در ایوان یکی از منازل به دام افتاد ـ پایش در یک گودال‌گیر کرد ـ و تمام بعدازظهر آنجا ماند! اما بله‌های زیادی هم گرفته بود که در طی اولین ماه کارش دویست‌وسی‌وسه بیمار جدید را معاینه کرد و درآمدش در ماه اول به ۷۲۰۰۰ دلار رسید ـ در منطقه‌ای که می‌گفتند «به پزشک دیگری نیاز ندارد!»

یادتان باشد برای اینکه به آنچه می‌خواهید برسید، باید درخواست کنید، درخواست کنید، درخواست کنید و بگویید بعدی، بعدی، بعدی تا بالاخره به بله‌هایی که دنبالش هستید برسید! درخواست کردن همیشه بازی اعداد بوده، هست و خواهد بود. آن را شخصی در نظر نگیرید چون شخصی نیست. تا زمانی که هست فقط یک مسابقه نیست.

بعضی از جواب‌های منفی مشهور

به نظرم می‌رسد که این دختر احساس یا درک ویژه‌ای ندارد که آن کتاب را به سطح بالایی از کنجکاوی برساند.

از دفتر خاطرات آنا فرانک

هر کسی که موفق شده و به اوج رسیده، حتماً جواب‌های منفی زیادی را تحمل کرده است. فقط باید بدانید که این موضوع منحصر به یک فرد نیست. موارد زیر را در نظر بگیرید:

- وقتی الکساندر گراهام بل حق استفاده از تلفن را برای کارل ارتون ۱۰۰۰۰۰ دلار پیشنهاد کرد، رئیس اتحادیه‌ی غرب جواب داد: «این اسباب‌بازی چه استفاده‌ای برای این شرکت دارد؟»

- آنجی اور هارت، که در ۱۶ سالگی کار مانکنی را شروع کرد، روزی از صاحب مؤسسه‌ی مانکنی آیلین فورد شنیده بود که او نمی‌تواند مانکن موفقی باشد. چرا؟ «مو قرمزها خوب فروش نمی‌کنند.» بعدها اِورهارت اولین مانکن موقرمز تاریخ شد که روی جلد مجله‌ی گلامور ظاهر شد، حرفه‌ی مانکن‌سازی بزرگی راه‌اندازی کرد، بعد در بیست‌وهفت فیلم ایفای نقش کرد و نمایش‌ها و برنامه‌های تلویزیونی زیادی اجرا کرد.
- رمان‌نویس بزرگ استیفن کینگ، که دستنویس کتاب «کری» را به سطل آشغال پرتاب کرد چون از شنیدن جواب منفی خسته شده بود، مرتکب اشتباهی چند میلیون دلاری شد. به او گفته بودند: «ما به علوم افسانه‌ای که با برنامه‌های غیرعملی منفی برای جامعه سروکار دارد، علاقه‌ای نداریم. فروش نمی‌رود.» خوشبختانه همسرش آن را از داخل سطل آشغال برداشت و بالاخره «کری» توسط ناشر دیگری چاپ شد، در ۴ میلیون نسخه به فروش رسید و فیلمی جنجال‌برانگیز هم براساس آن ساخته شد.
- در سال ۱۹۹۸ بنیانگذاران گوگل، سرجی برین و لاری پیج، با یاهو تماس گرفتند و پیشنهاد دادند در هم ادغام شوند. یاهو می‌توانست بابت یک مشت آدم‌کودن به شرکت معترض شود، اما در عوض پیشنهاد کرد که گوگل‌کارهای جوان روی پروژه‌های کوچک دبیرستانی خود کار کنند و وقتی بزرگ شدند دوباره تماس بگیرند. در عرض پنج سال گوگل به سرمایه‌ای ۲۰ میلیارد دلاری دست یافت. در زمانی که این کتاب نوشته می‌شد، آن‌ها درصدد اجرای مزایده‌ی پیشنهاد اولیه بودند که دست آخر ۱/۶۷ میلیارد دلار عایدشان کرد.

فروختن داستان‌هایی در مورد حیوانات در امریکا غیرممکن است.

در مورد جواب رد شنیدن جورج اورول
بابت کتاب «مزرعه‌ی حیوانات»

ثبت تعداد جواب‌های منفی احتمالاً متعلق به جان کریسی است. نویسنده‌ی مشهور بریتانیایی هفتصدوچهل‌وسه پاسخ منفی جمع‌آوری کرد تا اینکه بالاخره اولین کتابش را فروخت! او که به جواب منفی اهمیتی نمی‌داد و بی‌اعتنا بود، در عرض ۴۰ سال بعدی پانصدوشصت‌ودو کتاب طولانی را تحت بیست‌وهشت عنوان مستعار مختلف منتشر کرد! اگر جان کریسی می‌تواند شنیدن هفتصدوچهل‌وسه جواب منفی را در راه موفقیت تحمل کند، پس شما هم می‌توانید.

اصل ۱۹

از بازخورد به نفع خودتان استفاده کنید

بازخورد صبحانه‌ی قهرمانان است.

کن بلانچارد و اسپنسر جانسون
نویسندگان «مدیر یک دقیقه‌ای»

به محض اینکه اقدام به کاری می‌کنید، در مورد اینکه آیا کارتان درست است یا نه، نظریاتی دریافت خواهید کرد. اطلاعات، توصیه، کمک، پیشنهاد، دستور و حتی انتقادهایی خواهید شنید که به شما کمک خواهد کرد همواره به جلو حرکت کنید در حالی که دائم دانش، توانایی، دیدگاه و روابط شما افزایش می‌یابد. اما درخواست بازخورد واقعاً اولین بخش این معادله است. وقتی بازخورد دریافت می‌کنید، باید خواهان پاسخگویی به آن باشید.

دو نوع بازخورد وجود دارد

دو نوع بازخورد وجود دارد که ممکن است با آن مواجه شوید ـ منفی و مثبت. ما ترجیح می‌دهیم بازخورد مثبت دریافت کنیم ـ یعنی نتایج خوب، پول، تحسین، افزایش حقوق، ارتقاء، مشتریان راضی، پاداش، شادی، آرامش درونی، صمیمیت، لذت ـ چون احساس بهتری به ما می‌دهد. به ما می‌گوید که روی روال کاری هستیم و کار درستی انجام می‌دهیم.

ما تمایلی به بازخورد منفی نداریم - بی‌نتیجه بودن کارها، بی‌پولی یا کم‌پولی، انتقاد، ارزش پایین، نپذیرفتن درخواست ارتقا یا اضافه حقوق، شکایت و گله، ناشادمانی، کشمکش و جدال درونی، تنهایی، درد. به هر حال در بازخورد منفی هم مثل بازخورد مثبت اطلاعات مفید زیادی وجود دارد. به ما می‌گوید که درست پیش نمی‌رویم، در جهت اشتباه حرکت می‌کنیم و کاری که انجام می‌دهیم درست نیست. این هم نوعی اطلاعات باارزش است.

در حقیقت، بازخورد منفی به قدری با ارزش است که یکی از مفیدترین پروژه‌هایی که می‌توانید انجام دهید این است که چگونگی احساس خود را نسبت به آن تغییر دهید. من مایلم بازخورد منفی را اطلاعاتی در مورد «فرصت‌های پیشرفت» معنی کنم. دنیا به من می‌گوید که کجا و چطور می‌توانم به کارم بهبود ببخشم و آن را بهتر انجام دهم. اینجا مکانی است که می‌توانم بهتر شوم. اینجا جایی است که می‌توانم رفتارم را برای نزدیک شدن به خواسته‌ام اصلاح کنم. وقتی می‌گویم پول بیشتر، فروش بیشتر، ارتقای کاری، روابط بهتر، نمرات بهتر یا موفقیت بیشتر در زمینه‌ی ورزشی، رفتارم را بهتر می‌کنم.

برای اینکه سریع‌تر به اهداف خود برسید، لازم است که از همه‌ی بازخوردهایی که در سر راه شما قرار می‌گیرد، با آغوش باز استقبال کنید، آن‌ها را دریافت کنید و مشتاقانه بپذیرید.

در مسیر، خارج از مسیر، در مسیر، خارج از مسیر

راه‌های زیادی برای پاسخ‌گویی به بازخورد وجود دارد که بعضی از آن‌ها نتیجه می‌دهد (شما را به اهدافی که تعیین کردید نزدیک‌تر می‌کند) و بعضی از آن‌ها نتیجه نمی‌دهد (شما را عقب نگه می‌دارد یا شما را از اهدافتان دورتر می‌کند).

وقتی جلسات آموزشی اصول موفقیت را اجرا می‌کنم، از داوطلبی می‌خواهم که در گوشه‌ای از سالن بایستد تا این نکته را توضیح دهم. داوطلب هدفی را که می‌خواهد به آن برسد نام می‌برد. کاری که می‌کنم این است که در طول اتاق به سمت جایی که او ایستاده است قدم بزنم. اگر به جایی که او ایستاده است برسم، به طور موفقیت‌آمیزی به هدفم رسیده‌ام.

به داوطلب دستور می‌دهم که مثل دستگاه ثابت ایجاد بازخورد رفتار کند. هر بار که من قدمی برمی‌دارم، اگر مستقیم به سمت او باشد بگوید: «در مسیر» و اگر حتی کمی به سمت دیگر منحرف شوم بگوید: «خارج از مسیر.»

سپس آرام شروع به قدم زدن به سمت داوطلب می‌کنم. هر بار که مستقیم به سمت او قدم برمی‌دارم، داوطلب می‌گوید: «در مسیر.» هر چند قدمی که برمی‌دارم، عمداً از مسیر خارج می‌شوم و داوطلب می‌گوید: «خارج از مسیر» و من فوراً جهت مسیرم را درست می‌کنم. هر چند قدم یک بار، دوباره از مسیر خارج می‌شوم و بعد دوباره در پاسخ به صدای «خارج از مسیر» داوطلب به جای اول برمی‌گردم. بعد از اینکه مقدار زیادی زیگزاگ می‌روم، بالاخره به هدف می‌رسم... و آن فرد را بابت داوطلب شدنش در آغوش می‌گیرم.

از حضار می‌پرسم کدام عبارت را داوطلب بیشتر بر زبان آورد ـ «در مسیر» یا «خارج از مسیر». پاسخ همیشه «خارج از مسیر» است، و این قسمت جالب ماجرا است. من بیشتر از آنکه در مسیر باشم، خارج از مسیر هستم و با این حال به آنجا می‌روم... فقط با اقدام دائمی و تنظیم مداوم بازخورد. همین مورد در زندگی هم به کار می‌رود. تنها کاری که باید انجام دهیم این است که شروع به اقدام کنیم و بعد به بازخورد پاسخ بدهیم. اگر آن را به طور کافی و به دقت انجام دهیم، بالاخره به اهداف و رویاهایمان می‌رسیم.

روش‌های پاسخ‌گویی به بازخورد که نتیجه نمی‌دهد

اگرچه راه‌های زیادی وجود دارد که می‌توانید با آن‌ها به بازخورد پاسخ دهید، بعضی از واکنش‌ها به راحتی نتیجه نمی‌دهند.

۱- **تسلیم شدن و دست کشیدن:** به عنوان قسمتی از تمرین همایشی که در بالا توضیح دادم، روند قدم زدن به سمت هدفم را تکرار می‌کنم و این بار عمداً از مسیر خارج می‌شوم و وقتی داوطلبم تکرار می‌کند که «خارج از مسیر» و این عمل چند بار تکرار می‌شود، تحمل من تمام می‌شود و گریه می‌کنم و می‌گویم: «من دیگر آن را انجام نمی‌دهم. زندگی خیلی سخت

است. من نمی‌توانم همه‌ی این انتقادات منفی را تحمل کنم. دیگر ادامه نمی‌دهم!»

چند بار شما یا کسی که او را می‌شناسید بازخورد منفی دریافت کرده و به راحتی به آن تن داده است؟ تنها کاری که این عمل با شما می‌کند این است که شما را در همان جایی که هستید نگه می‌دارد؟

راحت‌تر این است که وقتی بازخورد می‌گیرید، در جا نزنید و یادتان باشد که بازخورد فقط یعنی اطلاعات. به جای اینکه آن را انتقاد در نظر آورید، به آن به دید راهنمایی که روش شما را اصلاح می‌کند نگاه کنید. سیستم خلبان خودکار هواپیما را در نظر بگیرید. این سیستم همواره می‌گوید که هواپیما خیلی بالا رفته، خیلی پایین آمده، خیلی به سمت راست یا به سمت چپ رفته است. این هواپیما فقط طبق دستوری که به او داده می‌شود حرکت می‌کند. حرکت آن از روی تلون مزاج نیست و در اثر این همه دستور خراب نمی‌شود. این قدر بازخورد را شخصی در نظر نگیرید. بازخورد فقط اطلاعاتی است که برای کمک به هدایت شما و سریع‌تر رسیدن شما به هدفتان طراحی شده است.

۲- **داشتن رفتاری جنون‌آمیز با منبع بازخورد:** یک بار دیگر، حرکت به سمت انتهای اتاق و خارج شدن عمدی از مسیر را تکرار می‌کنم و کاری می‌کنم که داوطلب چندین بار به من بگوید «خارج از مسیر.» این بار دستم را روی پایم می‌گذارم، چانه‌ام را جلو می‌دهم، با انگشتم به طرف او اشاره می‌کنم و فریاد می‌زنم: «لعنتی، لعنتی، لعنتی! همه‌اش از من ایراد می‌گیری! تو خیلی منفی هستی. چرا یک بار هم یک جمله مثبت نمی‌گویی؟»

در این مورد فکر کنید. چند بار با کسی که به شما بازخوردی داده که برای شما خیلی خوب بوده است، از سر خشم و خصمانه رفتار کرده‌اید؟ تنها کاری که بازخورد می‌کند این است که شخص را به سمت جلو هل می‌دهد.

۳- **نادیده گرفتن بازخورد:** برای سومین دلیل اثبات، مرا تصور کنید که انگشتانم را در گوش‌هایم فرو کرده‌ام و عمداً خارج از مسیر قدم می‌زنم.

ممکن است داوطلب بگوید «خارج از مسیر، خارج از مسیر»، اما من نمی‌توانم چیزی بشنوم چون انگشتانم در گوش‌هایم قرار دارند. گوش ندادن یا نادیده گرفتن بازخورد، واکنش و پاسخ دیگری است که نتیجه نمی‌دهد. همه‌ی ما کسانی را که نظریه‌ی دیگران را نادیده می‌گیرند و فقط به نگرش خود توجه می‌کنند، می‌شناسیم. آن‌ها به نوع تفکر دیگران اهمیتی نمی‌دهند و علاقه‌ای به آن ندارند. آن‌ها نمی‌خواهند به حرف‌هایی که دیگران می‌زنند گوش کنند. بدی این کار این است که بازخورد می‌تواند به طور عمده زندگی آن‌ها را تغییر دهد، اگر فقط کمی گوش بدهند.

بنابراین، همان‌طور که می‌توانید ببینید، وقتی کسی به شما بازخورد می‌دهد، سه واکنش احتمالی وجود دارد که نتیجه نمی‌دهد: (۱) گریه کردن، فرو ریختن، تسلیم شدن و دست از کار کشیدن؛ (۲) از دست کسی که بازخورد می‌دهد عصبانی شدن؛ (۳) گوش نکردن یا نادیده گرفتن بازخورد.

گریه کردن و فرو ریختن بی‌تأثیر است. ممکن است موقتاً احساسات ساخته شده در سیستم‌تان را رها کند، اما شما را از بازی خارج می‌کند. شما را به جایی نمی‌رساند. شما را از تحرک ساقط می‌کند. راهبرد موفقیت‌آمیزی نیست! تسلیم شدن و دست از کار کشیدن هم نتیجه نمی‌دهد. ممکن است راه ایمن‌تری باشد و جریان بازخورد منفی را متوقف کند، اما نتیجه‌ی خوبی برای شما ندارد! نمی‌توانید در بازی زندگی برنده شوید چون اصلاً در زمین بازی نیستید!

عصبانی شدن از دست کسی که به شما بازخورد می‌دهد هم بی‌تأثیر است. فقط موجب می‌شود که منبع باارزش بازخورد متقابلاً به شما حمله کند یا به راحتی از شما دور شود. خوبی این کار در چیست؟ ممکن است موقتاً احساس بهتری پیدا کنید، اما به شما در رسیدن به موفقیت بیشتر کمکی نمی‌کند.

در روز سوم همایش پیشرفته‌ام، وقتی همه یکدیگر را خوب شناختند، از همه‌ی گروه که حدود چهل نفر می‌شوند می‌خواهم که بایستند، در اطراف بچرخند و از هرچند نفر که برایشان ممکن است بپرسند: «من چطوری خودم را محدود می‌کنم؟» بعد از اینکه به مدت سی دقیقه این کار را کردند، مردم

می‌نشینند و آنچه را شنیده‌اند ثبت می‌کنند. ممکن است تصور کنید که گوش کردن به مدت سی دقیقه مشکل است، اما این بازخورد چنان باارزش است که مردم مشتاق و سپاسگزار از چنین فرصتی خواهند شد که از رفتارهای محدودکننده‌ی خود مطلع شوند و آن‌ها را با رفتارهای موفقیت‌آمیز جایگزین کنند. سپس هر کس برنامه‌ای عملی را برای برطرف کردن رفتار محدودکننده‌اش طراحی می‌کند.

به خاطر داشته باشید که بازخورد یعنی اطلاعات. آن‌ها را شخصی تلقی نکنید و به خودتان نگیرید. فقط از آن استقبال کنید و آن را مورد استفاده قرار دهید. هوشمندانه‌ترین و مفیدترین واکنش این است که بگویید «بابت بازخوردی که دادید متشکرم. بابت وقتی که صرف کردید تا به من بگویید چطور هستم و احساس شما در مورد من چیست، ممنونم. بسیار سپاسگزارم.»

بخواهید که به شما بازخورد بدهند

بیشتر مردم داوطلبانه به شما بازخورد نمی‌دهند. آن‌ها به اندازه‌ی خودتان با واکنش احتمالی شما راحت نیستند. آن‌ها نمی‌خواهند به احساسات شما صدمه بزنند. از واکنش شما می‌ترسند. نمی‌خواهند از جانب شما طرد شوند. بنابراین بازخورد صادقانه و رک را دریافت کنید، خودتان آن را بخواهید... تا شخص برای پاسخ دادن به شما احساس امنیت کند. به عبارت دیگر، به پیام‌آور شلیک نکنید.

سؤال قدرتمندی که باید از اعضای خانواده، دوستان و همکاران بپرسید این است: «من چطور خودم را محدود می‌کنم؟» ممکن است تصور کنید که شنیدن پاسخ‌ها مشکل است، اما برای اکثر مردم این اطلاعات به قدری باارزش است که از ارائه‌کنندگان آن بازخورد بسیار ممنون می‌شوند، وقتی به این بازخورد جدید مسلح شدید، می‌توانید طرحی برای اقدام و جایگزینی رفتار محدودکننده با رفتارهای مفید و مؤثر بریزید.

باارزش‌ترین سؤالی که تاکنون آموخته‌اید

در دهه‌ی ۱۹۸۰، تاجری که ثروت او از چند میلیون هم بیشتر بود، سؤالی به من یاد داد که اساساً کیفیت زندگی‌ام را متحول کرد. اگر تنها چیزی که از خواندن این کتاب یاد می‌گیرید استفاده‌ی مکرر از این سؤال در زندگی شخصی و تجاری‌تان باشد، ارزش پول و وقتی را که سرمایه‌گذاری کرده‌اید خواهد داشت. خوب، این سؤال جادویی چیست که می‌تواند کیفیت هر رابطه‌ای را که در آن هستید، هر محصولی را که تولید می‌کنید، هر خدماتی را که ارائه می‌دهید، هر جلسه‌ای را که برگزار می‌کنید، هر کلاسی را که در آن تدریس می‌کنید و هر معامله‌ای را که وارد آن می‌شوید، بهبود بخشد؟ سؤال این است:

در مقیاس ۱ تا ۱۰، به کیفیت رابطه‌ی (خدماتی ـ تولیدی) خود در طی هفته‌ی پیش (دو هفته / ماه / سه ماه / نیم سال / فصل) چه امتیازی می‌دهید؟

تعدادی از سؤالات متفاوت مثل همان سؤال وجود دارد که در طی سال‌ها برایم خوب نتیجه دادند:

در مقیاس ۱ تا ۱۰، نظر شما در مورد جلسه‌ای که الان داشتیم چیست؟ در مورد من به عنوان مدیر؟ والدین؟ معلم؟ این کلاس؟ این غذا؟ دستپخت من؟ روابط زناشویی؟ این معامله؟ این کتاب؟

هر سوالی که کمتر از ۱۰ امتیاز بگیرد، به سؤال بعدی نیاز دارد؟
چه باید بکنی تا به امتیاز ۱۰ برسی؟

اینجاست که اطلاعات باارزش به وجود می‌آید. دانستن اینکه شخصی ناراضی است کافی نیست. دانستن جزئیاتی در مورد اینکه چه چیزی او را راضی می‌کند اطلاعات مورد نیازتان را در اختیارتان قرار می‌دهد تا آنچه را لازم است برای خلق محصول، خدمات و رابطه‌ی عالی انجام دهید.

عادت کنید که هر پروژه، جلسه، کلاس، آموزش، مشاوره، نصب و مشورتی را با این دو سؤال خاتمه دهید.

این کار را جزو مراسم هفتگی قرار دهید

من هر یکشنبه شب همین دو سؤال را از همسرم می‌کنم. نمونه‌ی موضوع به این صورت است:

«به کیفیت رابطه‌مان در هفته‌ی گذشته چه امتیازی می‌دهی؟»

«هشت.»

«چه باید بکنیم تا امتیاز به ده برسد؟»

«بدون اینکه من یادآوری کنم، بچه‌ها را در رختخوابشان بگذار. برای خوردن شام به موقع حاضر شو یا به من زنگ بزن و بگو دیر می‌آیی. من از منتظر ماندن و بی‌تکلیفی متنفرم. وقتی دارم لطیفه می‌گویم اجازه بده تمامش کنم. حرف مرا قطع نکن و ادامه‌ی آن را با این نظریه که تو بهتر تعریف می‌کنی، تعریف نکن. لباس‌های کثیفت را به جای اینکه روی زمین بیندازی، داخل سبد لباس‌های چرک بگذار.»

همین طور هر جمعه بعدازظهر همین را از دستیارم می‌پرسم. در اینجا پاسخی را که از دبورا در ابتدای استخدام شدنش دریافت کردم، می‌آورم:

«شش.»

«اووه. چه کنیم که به ده برسد؟»

«خیال می‌کردیم این هفته جلسه‌ای داریم که عملکرد سه ماه گذشته را مرور کنیم، اما مسائل دیگر آن را کنار زد و باعث شد که احساس کنم مهم نیستم و اینکه شما به اندازه افراد دیگری که در اطرافتان هستند به من توجه نمی‌کنید. لازم است که در مورد خیلی چیزها با شما صحبت کنم، و من احساس می‌کنم اصلاً به حساب نمی‌آیم. مسئله‌ی دیگر این است که احساس می‌کنم شما زیاد در کارها از من استفاده نمی‌کنید. فقط کارهای کوچک و کم‌اهمیت را به عهده‌ی من می‌گذارید. من مسئولیت بیشتری می‌خواهم. دلم می‌خواهد به من بیشتر اعتماد کنید. احتیاج دارم که چالش و مبارزه بیشتری در کارم احساس کنم. این کار برایم خسته‌کننده شده و زیاد برایم جالب نیست. احتیاج به چالش بیشتری دارم و آن را اینجا پیدا نمی‌کنم.»

شنیدن این حرف‌ها خیلی آسان نبود، اما واقعیت داشت و دو نتیجه‌ی شگفت‌انگیز به بار آورد. به من کمک کرد که «کارهای مهم‌تری» به او محول کنم. بنابراین همین وقت مرا آزادتر کرد و مشاور و دستیار شادتری در کنارم قرار گرفت که می‌توانست بهتر برایم کار کند و شرکت بهتری داشته باشم.

مایل باشید که بپرسید

بیشتر مردم از پرسیدن بازخورد اصلاح‌کننده می‌ترسند، چون از شنیدن آنچه قرار است گفته شود هراس دارند. چیزی برای ترسیدن وجود ندارد. حقیقت حقیقت است. اگر آن را بدانید بهتر از این است که اطلاعی از آن نداشته باشید. وقتی آن را بدانید، می‌توانید کاری در مورد آن انجام دهید. وقتی نمی‌دانید چیزی خراب است، چطور می‌خواهید آن را درست کنید؟ بدون بازخورد نمی‌توانید زندگی، روابط، بازی و عملکردتان را بهبود بخشید.

اما بدترین قسمت روش اجتناب کردن در زندگی چیست؟ شما تنها کسی هستید که از موضوع بی‌خبرید. دیگران معمولاً با همسر، دوستان، والدین، همکاران تجاری و دیگر مشتریان بالقوه‌ی خود در مورد موضوعی که از آن ناراضی هستند صحبت کرده‌اند. همان‌طور که در اصل اول «مسئولیت صد در صد زندگی خود را به عهده بگیرید» گفتیم، بیشتر مردم اغلب گله و شکایت می‌کنند و اقدامی سازنده در جهت حل مشکلاتشان نمی‌کنند. تنها مشکل این است به افرادی که به آن‌ها مربوط نمی‌شود، گله و شکایت می‌کنند. آن‌ها باید به شما بگویند، اما از ترس واکنش شما این کار را نمی‌کنند. در نتیجه، شما از همین چیزی که برای بهبود رابطه، محصول، خدمات، آموزش، و پدری یا مادری کردنتان به آن نیاز دارید، محروم می‌شوید. باید برای جبران آن کاری بکنید.

ابتدا باید از روی عمد و فعالانه بازخورد را درخواست کنید. از همسر، دوست، هم‌کلاس‌ها، رئیس، کارمندان، مراجعان، والدین، معلمان، دانش‌آموزان و مربیان خود بپرسید. همیشه عادت کنید که بازخورد اصلاح‌کننده بخواهید. «چه کنم - یا چه کنیم - که این کار را بهتر انجام دهم؟ برای اینکه امتیاز به ده برسد باید چه بکنیم؟»

دوم اینکه باید بابت این بازخورد سپاسگزار باشید. حالت دفاعی به خود نگیرید. فقط بگویید: «متشکرم که به اندازه‌ی کافی با من همکاری کردید!» اگر واقعاً بابت بازخورد ممنون باشید، در این زمینه اعتبار کسب می‌کنید. یادتان باشد بازخورد هدیه‌ای است که به شما کمک می‌کند مؤثرتر باشید.

بابت آن ممنون و سپاسگزار باشید.

سرتان را از زیر برف بیرون بیاورید و درخواست کنید، درخواست کنید، درخواست کنید. سپس بررسی کنید و ببینید چه چیزی مناسب و در خور شماست و بازخورد مفید را عملی کنید. هر مراحلی را که لازم است برای بهبود موقعیت انجام دهید، عملی کنید، که تغییر رفتارتان هم شامل آن می‌شود.

چند سال پیش، شرکت ما دیگر با چاپخانه‌ای کار نکرد چون کار با چاپخانه‌ی دیگری که خدمات بهتری ارائه می‌داد، برای ما ارزان‌تر تمام می‌شد. حدود چهار ماه بعد مسئول چاپخانه‌ی قبلی با ما تماس گرفت و گفت: «متوجه شدم که اخیراً مدتی است از خدمات ما استفاده نمی‌کنید. چه کاری باید انجام بدهیم تا بتوانیم دوباره با شما همکاری کنیم؟»

پاسخ دادم: «قیمت‌های ارزان‌تر، تحویل به موقع، دریافت و تحویل! اگر بتوانید این سه مورد را تضمین کنید، قسمت کوچکی از کار چاپ خود را دوباره به شما خواهیم داد.» بالاخره او موفق شد قسمت بیشتر چاپ‌ها را انجام دهد چون قیمت دیگران را شکست. کارها را تحویل می‌گرفت و به موقع کار را تمام می‌کرد و آن را با کیفیت قابل قبول‌تری ارائه می‌داد، چون پرسیده بود: «چه کار باید بکنیم که...» او اطلاعات مورد نیاز را برای تضمین موفقیت خود به دست آورده بود.

او در عرض سه ماه روش موفقیت خود را با درخواست پیدا کرد

یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌ها که تاکنون در زمینه‌ی کاهش وزن منتشر شده، کتاب «لاغر شدن ران‌ها در ۳۰ روز» بوده است. چیزی که آن را این قدر جالب

می‌کند این است که در آن فقط از بازخورد استفاده شده است. نویسنده آن وندی استلینگ در مؤسسه‌ای تبلیغاتی کار می‌کرد ولی از کارش متنفر بود. می‌خواست خودش مؤسسه‌ای را راه‌اندازی کند اما پول آن را نداشت. او می‌دانست که به ۱۰۰۰۰۰ دلار نیاز دارد. بنابراین شروع به پرسیدن کرد: «سریع‌ترین راه جمع کردن صدهزار دلار چیست؟»

بازخورد گفت: کتابی بنویس و بفروش.

او تصمیم گرفت کتابی بنویسد که بتواند صدهزار نسخه از آن را در عرض نود روز بفروشد و از هر کتاب یک دلار به دست بیاورد. بعد می‌توانست به صدهزار دلار مورد نیازش برسد. اما مردم چه نوع کتابی می‌خواستند؟ پرسید: «خوب، پرفروش‌ترین کتاب‌های امریکا کدام‌اند؟

بازخورد گفت: کتاب‌های کاهش وزن.

او پرسید: «خوب، چگونه می‌توانم خودم را به عنوان متخصص معرفی کنم؟»

بازخورد گفت: از زنان دیگر بپرس.

بنابراین او به بازار رفت و پرسید «اگر بخواهید فقط یک قسمت از بدنتان لاغر شود، کدام قسمت را انتخاب می‌کنید؟» اکثر خانم‌ها جواب دادند: ران‌هایم.

او پرسید «ترجیح می‌دهید چه موقع این کار انجام شود؟»

بازخورد گفت: حدود ماه آوریل تا ماه می، زمانی که فصل شنا است.

خوب، او چه کار کرد؟ کتابی نوشت به نام «لاغر شدن ران‌ها در ۳۰ روز» و آن را در پانزدهم ماه آوریل توزیع کرد. تا ماه ژوئن ۱۰۰۰۰۰ دلار به دست آورد. همه‌اش به این دلیل بود که از مردم پرسیده بود چه می‌خواهند و آن‌ها هم بازخورد آن را به او داده بودند.

چطور با کمترین تلاش واقعاً برجسته به نظر برسیم

ویرجینیا ساتیر، نویسنده‌ی برجسته‌ی کتابی در زمینه‌ی والدین به نام «آدم‌سازی»، احتمالاً موفق‌ترین و مشهورترین درمانگر خانواده بوده که تاکنون زیسته است.

او در طـی حـرفه‌ی طـولانی و مشـهورش، در اسـتخدام اداره‌ی خـدمات اجتماعی ایالت میشیگان بود تا طرح پیشنهادی را در مورد چگونگی جمع‌آوری مجدد و بازسازی اداره‌ی خدمات اجتماعی ارائه کند، به طوری که برای مراجعان بهتر نتیجه بدهد. شصت روز بعد، گزارشی ۱۵۰ صفحه‌ای را برای این اداره تهیه کرد که آن‌ها می‌گفتند شگفت‌انگیزترین کاری است که تاکنون دیده‌اند. آن‌ها گفتند: «این کاری درخشان است! چطور به این همه نظریه دست پیدا کردی؟»

او جواب داد: «آه، من فقط پیش کارگران تأمین اجتماعی رفتم و از آن‌ها پرسیدم که چطور می‌شود برای سیستم بهتر کار کرد؟»

به بازخورد گوش بدهید

انسان برای این پای چپ و راست دارد که اول پای چپ اشتباه کند، بعد با پای راست، دوباره با پای چپ و بعد با پای راست...

باکمینستر فولر

مهندس، مخترع و فیلسوف

چه سؤال کنیم چه سؤال نکنیم، بازخورد به اشکال مختلف به سمت ما می‌آید. ممکن است به صورت کلامی از همکارمان به ما برسد. یا شاید نامه‌ای از جانب دوست باشد. ممکن است امتناع بانک از دادن وام به شـما بـاشد یـا مـی‌تواند فرصتی خاص باشد که به دلیل قدم خاصی که برداشته‌اید، بر سر راه شما قرار گرفته است.

هرچه هست، مهم این است کـه بـه بـازخـورد گـوش بـدهیم. صرفاً قـدمی بردارید... و گوش کنید. قدم دیگری بردارید و گوش کنید. اگر شنیدید «خارج از مسیر»، یک قدم در جهتی بردارید کـه گـمان مـی‌کـنید مـمکن است در مسـیر درست باشد... و گوش کنید. به آنچه ممکن است دیگران از خارج به شما بگویند گوش دهـید، امـا بـه آنـچه در درون خـودتان مـی‌شنوید هـم گـوش کـنید. بـه احساسات و آنچه ممکن است غریزه‌تان به شما بگوید، گوش کنید.

آیا ذهن و بدنتان می‌گویند: **«خوشحالم، این کار را دوست دارم، کار درست**

من این است» یا «خسته‌ام، از لحاظ احساسی خشک شده‌ام، آن قدر که تصور می‌کردم از این کار خوشم نمی‌آید. در مورد آن مرد احساس خوبی ندارم؟»

هر بازخوردی که گرفتید، چراغ خطرهای زردرنگ را فراموش نکنید. هرگز برخلاف خواسته‌ی درونی خود عمل نکنید. اگر احساس می‌کنید درست نیست، احتمالاً همین‌طور است.

آیا همه‌ی بازخوردها درست و دقیق هستند؟

همه‌ی بازخوردها دقیق و مفید نیستند. باید به منبع آن توجه کنید. بعضی از بازخوردها آلوده به اختلالات روان‌شناختی شخصی هستند که آن را به شما می‌دهد. مثلاً اگر همسر مست شما بگوید «زیاد جذاب نیستی»، احتمالاً این بازخورد مفید یا درستی نیست. این حقیقت که همسر شما مست و عصبانی است، بازخوردی است که باید به آن توجه کنید.

به دنبال الگوها باشید

علاوه بر این، باید در بازخوردها به دنبال الگوهایی باشید که از آن‌ها پیروی کنید. همان‌طور که دوستم جک روزن بلوم می‌گوید: «اگر یک نفر به شما بگوید که اسب هستید، دیوانه است. اگر سه نفر به شما بگویند که اسب هستید، دسیسه‌ای در کار است. اگر ده نفر به شما بگویند که اسب هستید، وقت آن رسیده که برای خودتان زین بخرید.»

نکته‌ی مهم این است که اگر چند نفر یک چیز را به شما می‌گویند، احتمالاً حقیقتی در آن وجود دارد. چرا در مقابل آن مقاومت می‌کنید؟ ممکن است تصور کنید حق با شما است، اما سؤالی که باید از خودتان بکنید این است: «آیا باید خوشحال باشم یا بر حق؟ آیا باید بر حق باشم یا موفق؟»

دوستی دارم که ترجیح می‌دهد حق با او باشد تا اینکه شادیا موفق باشد. او نسبت به هر کسی که سعی می‌کند به او بازخوردی بدهد عصبانی می‌شود. «به من نگو چه کار کنم، خانم جوان.»، «به من نگو تجارتم را چطور اداره کنم. به

خودم مربوط می‌شود و آن طور که می‌خواهم آن را اداره می‌کنم.»، «من برای طرز تفکر شما تره هم خرد نمی‌کنم.» او شخصی بود که می‌گفت «یا راه من یا شاهراه.» او اهمیتی به عقیده یا بازخورد دیگران نمی‌داد. در این روند، همسرش، دو دخترش و مراجعان و همه‌ی کارمندانش را بیگانه می‌دانست. تا به حال دوبار جدا شده بود و بچه‌هایش نمی‌خواستند با او صحبت کنند و دوبار هم در تجارت ورشکست شده بود. اما تصور می‌کرد که حق با اوست. اما شما در این دام نیفتید. این خیابان بن‌بست است.

تا به حال چه بازخوردی از خانواده، دوستان، افرادی از جنس مخالف، همکاران، رئیس، شرکا، ارباب‌رجوع، فروشندگان و خودتان دریافت کرده‌اید که باید توجه بیشتری به آن بکنید؟ آیا الگویی عالی وجود دارد؟ فهرستی تهیه کنید و در کنار هر مورد، یک گام عملی را که می‌توانید در جهت انجام آن بردارید، بنویسید.

وقتی بازخورد به ما می‌گوید که شکست خورده‌ایم، چه باید بکنیم؟

وقتی همه‌ی نشانه‌ها می‌گویند که شما «تجربه‌ی شکست» داشته‌اید، نکاتی وجود دارد که می‌توانید برای پاسخ‌گویی مناسب و ادامه‌ی راه از آن‌ها استفاده کنید:

۱- بدانید که شما با آگاهی، دانش و مهارتی که در آن زمان داشتید، نهایت تلاش خود را کردید.

۲- بدانید که شما می‌توانید با هر کدام از عواقب یا نتایج به دست آمده کنار بیایید و ادامه بدهید.

۳- هر آنچه را از این تجربه آموخته‌اید، بنویسید. همه‌ی نگرش‌ها و درس‌هایی را که از این تجربه کسب کردید، در فایلی در کامپیوتر یا در دفترچه‌ای به نام «نگرش‌ها و درس‌ها» یادداشت کنید. بارها و بارها این پرونده را مطالعه کنید. ازکسان دیگری که در این تجربه شرکت داشتند ـ خانواده، گروه، کارمندان، ارباب‌رجوع و دیگران ـ بپرسید که چه درسی از این تجربه گرفتند. من اغلب

از همکاران و کارمندانم می‌خواهم در بالای یک ورق کاغذ بنویسند: «یاد گرفتم که...» و بعد به مدت ۵ دقیقه هر آنچه به فکرشان می‌رسد روی کاغذ بیاورند. بعد از آن فهرستی تهیه می‌کنیم، تحت عنوان «روش‌هایی که می‌توان دفعه‌ی بعد آن را بهتر انجام داد».

۴- مطمئن شوید که از همه‌ی افراد بابت بازخورد و نظری که داده‌اند تشکر کرده‌اید. اگر کسی در ارائه‌ی بازخورد خود خصومت داشت، به یاد داشته باشید که نشانه‌ی سطح ترس او است، نه سطح بی‌لیاقتی یا غیرمحبوب بودن شما. دوباره از آن‌ها فقط بابت بازخوردشان تشکر کنید. توضیح دادن، تعدیل کردن و مقصر شمردن، همه اتلاف وقت است. فقط بازخورد را بگیرید و آنچه را باارزش و قابل استفاده در آینده است، از آن بردارید و بقیه را رها کنید.

۵- هر گونه رنجش یا آشفتگی ایجاد شده را پاک کنید و هر ارتباطی را که برای تکمیل این تجربه لازم است، ارائه دهید، که شامل هر گونه عذرخواهی یا ابراز تأسف مقتضی هم می‌شود. سعی نکنید شکست خودتان را پنهان کنید.

۶- مدتی را صرف مرور گذشته و بررسی موفقیت‌های خود کنید. مهم است که به خودتان یادآوری کنید شما موفقیت‌هایتان بیشتر از شکست‌هایتان بوده است. شما کارهای زیادی را درست انجام داده‌اید و تعداد کمی از آن‌ها اشتباه بوده‌است.

۷- سازمان‌دهی مجدد کنید. مدت زمانی را با دوستان مثبت و دوست‌داشتنی، خانواده و همکارانی که می‌توانند ارزش و نقش شما را تأیید دوباره کنند، بگذرانید.

۸- دوباره بر رؤیا و آرزوی خود متمرکز شوید. درس‌هایی را که از آن گرفته‌اید مرور کنید و مجدداً به طرح و برنامه‌ی اصلی خود متعهد شوید یا طرح جدیدی برای اقدام خود ایجاد کنید و سپس آن را ادامه دهید. در بازی باقی بمانید. به حرکت به سمت تکمیل رویاهای خود ادامه دهید. ممکن است در این مسیر اشتباهات زیادی مرتکب شوید. خودتان را غبارروبی کنید، سوار اسب خودتان شوید، به حرکت ادامه دهید و به سوی هدف بتازید.

اصل ۲۰

به ادامه‌ی کار متعهد شوید و هرگز به پیشرفت خاتمه ندهید

همه‌ی ما دارای تمایلی درونی برای یادگیری، پیشرفت و رشد بی‌انتها هستیم. می‌خواهیم بیشتر از آنی که هستیم شویم. وقتی خود را تسلیم این تمایل برای پیشرفت بی‌انتها و دائمی می‌کنیم، زندگی را به سمت رضایت و کمالی بی‌انتها هدایت می‌کنیم.

چاک گالوتسی

مردم مرا کمال‌گرا می‌نامند، اما من این‌طور نیستم. من «جناح راستی» هستم. کار را آن‌قدر انجام می‌دهم تا درست شود و بعد به سراغ مورد بعدی می‌روم.

جیمز کامرون

کارگردان برنده‌ی جایزه اسکار فیلم تایتانیک و مجموعه‌ی ترمینیتور

در زبان ژاپنی کلمه‌ای که برای پیشرفت دائمی و بی‌انتها به کار می‌رود، کایزن است. این کلمه نه تنها فلسفه‌ای عملی برای تجارت مدرن ژاپن است، بلکه فلسفه‌ی کهن سلحشورانه نیز هست و این به شعار شخصی میلیون‌ها نفر انسان موفق تبدیل شده است.

افراد موفق ـ چه در تجارت، ورزش یا هنر ـ به پیشرفت دائمی متعهد

هستند. اگر می‌خواهید فردی موفق‌تر باشید، باید یاد بگیرید که از خودتان بپرسید: «چطور می‌توانم این را بهتر انجام دهم؟ چگونه می‌توانم مؤثرتر انجامش بدهم؟ چگونه می‌توانم این را سودآورتر کنم؟ چطور می‌توانم با عشق و علاقه‌ی بیشتری آن را انجام دهم؟»

شیوه‌ی شماره‌گذاری تغییر

در دنیای امروزی، مقدار معینی پیشرفت فقط برای تطابق شیوه‌ی سریع تغییر ضروری است. فناوری‌های نوین تقریباً هر ماه اعلام می‌شوند. روش‌های ساخت جدید هر روز بیشتر کشف می‌شوند. هر بار که روشی جدید به وجود می‌آید، لغات جدید نیز مورد استفاده قرار می‌گیرند. و هر چه در مورد خودمان، سلامت‌مان و ظرفیت بشر یاد می‌گیریم، تفکر تقریباً بی‌وقفه ادامه می‌یابد.

بنابراین پیشرفت و ترقی برای بقا لازم و ضروری است. اما برای اینکه همچون افراد موفق کامیاب شویم، باید روش خاصی را که برای پیشرفت لازم است در پیش بگیریم.

در پیشرفت‌های جزئی بهتر شوید

هر زمان که تصمیم به پیشرفت در مهارت‌هایتان می‌گیرید، یا می‌خواهید رفتارتان را تغییر دهید یا زندگی خانوادگی یا تجاری خود را بهتر کنید، از گام‌های کوچک قابل کنترل شروع کنید، که همین گام‌های کوچک فرصت بیشتری برای موفقیت بلند مدت در اختیار شما قرار می‌دهد. وقتی کار خیلی زیادی را خیلی به سرعت انجام دهید، نه تنها شما را درهم می‌شکنند، بلکه هر کس دیگری را هم که در این پیشرفت شرکت دارد، در برمی‌گیرد. چه بسا تلاش را به شکست منتهی کند. در نتیجه این باور را که موفق شدن غیرممکن است، تشدید می‌کند. وقتی با گام‌های کوچک قابل دستیابی شروع کنید، می‌توانید به راحتی مسلط شوید، مهارت پیدا کنید و همین باور شما را که می‌توانید به راحتی ترقی کنید، تقویت می‌کند.

تصمیم بگیرید می‌خواهید در چه زمینه‌ای پیشرفت کنید

در محیط کار، هدفتان ممکن است برای شرکت خودتان این باشد که کیفیت محصول یا خدمات را بهتر کنید، برنامه‌ی خدمات‌رسانی به مشتری بهتر شود یا همین‌طور تبلیغات و آگهی شما افزایش یابد. از لحاظ تخصصی ممکن است بخواهید مهارت‌های کار با کامپیوتر را بهبود ببخشید، همین‌طور سرعت تایپ کردن، مهارت فروش یا مهارت‌های مذاکره و گفتگوی خود را افزایش دهید. در منزل ممکن است بخواهید مهارت‌های بچه‌داری، برقراری ارتباط یا مهارت‌های آشپزی کردنتان را بهبود ببخشید. می‌توانید روی بهداشت و تناسب اندام، اطلاعات و معلومات خود در مورد سرمایه‌گذاری و مدیریت مالی یا نواختن پیانو متمرکز شوید. یا شاید بخواهید آرامش درونی بیشتری را از طریق مراقبه، یوگا و دعا به دست آورید. هر هدف دیگری که دارید، تصمیم بگیرید در چه زمینه‌ای می‌خواهید پیشرفت کنید و باید چه گام‌هایی را در جهت رسیدن به آن پیشرفت بردارید.

آیا لازم است مهارت جدیدی بیاموزید؟ شاید بتوانید آن را در کلاس شبانه در دانشکده‌ی محلی خود پیدا کنید. اگر هدف شما ارائه‌ی خدمات به جامعه است، شاید بتوانید هرهفته به صورت داوطلب ساعات اضافی خود را صرف این کار کنید.

برای اینکه خود را به صورت ثابت در جهت پیشرفت بی‌انتها متمرکز نگه دارید، هر روز از خودتان بپرسید: «امروز چطور می‌توانیم پیشرفت کنیم؟ چطور و چه کاری را می‌توانیم بهتر از دیروز انجام دهیم؟ در کجا می‌شود مهارتی جدید را یادگرفت یا توانایی جدیدی را توسعه داد؟» اگر این کار را انجام دهید، سفری طولانی را در جهت پیشرفت آغاز کرده‌اید که موفقیت شما را تضمین خواهد کرد.

نمی‌توانید با یک جهش از پله‌ها بالا بروید

کسی که از تلاش برای بهتر شدن دست می‌کشد، حتی خوب بودنش را هم متوقف می‌کند.

اولیور کرامول

سیاستمدار و سرباز بریتانیایی (۱۶۵۸-۱۵۹۹)

یکی از واقعیت‌های زندگی این است که پیشرفت کلی زمان می‌طلبد و یک شبه اتفاق نمی‌افتد. اما چون بسیاری از محصولات، تولیدات و خدمات امروزی یک شبه کامل می‌شوند، ما هم انتظار داریم که فوراً به پاداش و نتیجه برسیم و اگر این‌طور نشود، دلسرد می‌شویم. به هر حال اگر خود را متعهد کنید که هر روز چیز تازه‌ای یاد بگیرید و هر روز کمی بهتر شوید، بالاخره به مرور زمان به اهداف خود می‌رسید.

مهارت و تسلط پیدا کردن در هر کاری زمان می‌خواهد. باید تمرین کنید، تمرین کنید و تمرین کنید!

باید مهارت‌های خود را از طریق استفاده‌ی دائمی و تزکیه افزایش دهید. سال‌ها طول می‌کشد تا عمق و ژرفای تجربه‌ای را که تخصص، نگرش، بینش و حکمت می‌آفرینند، درک کنیم. هر کتابی که می‌خوانید، در هر کلاسی که شرکت می‌کنید و هر تجربه‌ای که به دست می‌آورید، قدم تازه‌ای است که در جهت زندگی و کار خود برمی‌دارید.

وقتی طلوع بزرگ پدیدار می‌شود، خودتان را با آماده نبودن فریب ندهید. مطمئن شوید که تکالیف خود را انجام داده‌اید و ابزارتان را تیز کرده‌اید. معمولاً هنرپیشه‌ها باید کارهای آماده‌سازی و مقدماتی زیادی انجام دهند ـ شرکت در کلاس‌های هنرپیشگی، تئاتر محلی، نمایش‌های مجانی در برادوی، اجرای قسمت‌های کوچک در سینما و تلویزیون، شرکت بیشتر در کلاس‌های هنرپیشگی، شرکت در کلاس درس تمرین صدا، آموزش لهجه، شرکت در کلاس‌های رقص، آموزش هنرهای رزمی، آموزش اسب‌سواری، خرده‌کاری ـ تا روزی آماده‌ی اجرای قسمت رؤیایی زندگی‌شان شوند.

بازیکنان موفق بسکتبال یاد می‌گیرند که با دست مخالفشان گل بزنند، پرتاب خطای خود را بهبود بخشند و در مورد پرتاب‌های سه مرحله‌ای خود کار می‌کنند. هنرمندان رسانه‌های مختلف را امتحان می‌کنند. خلبانان خطوط هوایی برای هر نوع پرواز اضطراری آموزش می‌بینند. پزشکان برای یادگیری مراحل جدید و کسب گواهی‌نامه‌های پیشرفته تعلیم می‌بینند. آن‌ها همه در روند پیشرفت ثابت و بی‌انتها شرکت می‌کنند.

به خودتان تعهد بدهید که هر روز در هر راهی که هستید بهتر و بهتر شوید. اگر این کار را بکنید، از احساسات افزایش عزت نفس و اعتماد به نفس که از پیشرفت شخصی نشئت می‌گیرد، بهره‌مند خواهید شد، به همین نسبت موفقیت نهایی که وجود آن امری اجتناب‌ناپذیر است.

مرز عظمت و بزرگی

در ورزش بیسبال حرفه‌ای، حرفه‌ای‌ترین بازیکنان به طور متوسط ۲۵۰ بار توپ را با چوب می‌زنند یا از هر چهار باری که به توپ ضربه می‌زنند، یک بار آن به هدف می‌خورد. اگر بازیکنی که ۲۵۰ بار ضربه می‌زند توپ‌گیر خوبی هم باشد، پس می‌توان انتظار داشت که در مسائل مهم دیگر هم خوب عمل کند. اما کسی که ۳۰۰ ضربه می‌زند و از هر ده بار سه تای آن به هدف می‌خورد، او ستاره‌ی آن بازی به شمار می‌آید. تا آخر هر دوره از بازی‌ها، از هزار بازیکن داخل لیگ فقط حدود ۱۲ نفرشان به امتیاز متوسط ۳۰۰ رسیده‌اند. این افراد مفتخر به نام بزرگ‌ترین بازیکنان هستند، که قراردادهای چند میلیون‌دلاری می‌بندند و قراردادهای تجاری بزرگی را امضا می‌کنند.

اما این یکی را در نظر بگیرید: تفاوت بین کسانی که واقعاً حرفه‌ای هستند و بازیکنان متوسط این است که در هر ۲۰ ضربه یکی به هدف می‌خورد! بازیکنی که ۲۵۰ ضربه می‌زند در هر بیست بار پنج تای آن به هدف می‌خورد، اما کسی که ۳۰۰ تا ضربه می‌زند از همان ۲۰ تا شش تای آن به هدف می‌خورد. آیا عجیب نیست که در دنیای بیسبال حرفه‌ای، حاشیه و مرز عظمت و شکوه فقط یک ضربه بیشتر باشد؟ فقط کمی عملکرد عالی‌تر می‌خواهد تا از خوب بودن به عالی بودن و عظمت رسید.

اصل ۲۱

به موفقیت خود نمره بدهید

باید بسنجید و ببینید که بیشتر خواهان چه هستید.
چارلز کونرادت، بنیان‌گذار «بازی کار»[1]

زمانی را که در حال رشد بودید و پدر و مادرتان هر چند ماه یک بار قد شما را اندازه می‌گرفتند و آن را روی دیوار نزدیک در آشپزخانه علامت می‌زدند، یادتان می‌آید؟ در آنجا چیزی قابل لمس بود که به شما اجازه می‌داد بدانید نسبت به قبل چقدر بلندتر شده‌اید و وضعیت فعلی خود را نسبت به آینده بسنجید و ببینید چه موقع اندازه‌ی بابا یا مامانتان می‌شوید. این علامت به شما امکان می‌داد که بدانید در حال رشد و پیشرفت هستید. شما را تشویق می‌کرد که درست بخورید و شیرتان را بنوشید تا خوب رشد کنید.

خوب، افراد موفق هم از همان نوع اندازه‌گیری استفاده می‌کنند. آن‌ها امتیاز پیشرفت هیجان‌آمیز، رفتار مثبت، سود مالی و هر چیزی را که بیشتر خواهان آن هستند، نگه می‌دارند.

چارلز کرنرادت در کتاب بی‌نظیرش «بازی کار» می‌گوید که حفظ امتیاز ما را بر آن می‌دارد تا نتایج مثبت بیشتری را که به دنبال آن‌ها هستیم خلق کنیم. در واقع رفتاری را که در وهله‌ی اول آن نتایج را پدید می‌آورد، تقویت می‌کند.

۱- چگونه از کار به اندازه‌ی بازی لذت ببریم.

در موردش فکر کنید. تمایل طبیعی شما این است که همیشه امتیاز خود را زیاد کنید .اگر در پنج موردی که اهداف شخصی و تخصصی خود را به بهترین نحو پیش می‌برید امتیازی برای خود نگه دارید، تصور کنید هر بار که این اعداد و ارقام به دلخواه شما زیاد می‌شوند، چگونه انگیزه پیدا خواهید کرد.

برای آنچه می‌خواهید حد و مرز بگذارید، نه برای آنچه نمی‌خواهید

در اوائل زندگی یاد می‌گیریم که شمردن آنچه ارزش دارد، ارزشمند است. ما تعداد دفعاتی را که از روی طناب می‌پریم می‌شماریم، تعداد سکه‌هایی را که جمع می‌کنیم می‌شماریم، تعداد تیله‌هایی را که جمع می‌کنیم می‌شماریم، تعداد امتیازی را که در لیگی کوچک به دست می‌آوریم می‌شماریم و تعداد جعبه‌های کلوچه‌هایی را که می‌فروشیم هم می‌شماریم. تعداد متوسط ضربات در بازی بیسبال به ما تعداد دفعاتی را که به توپ ضربه زدیم نشان می‌دهد، نه درصد دفعاتی را که ضربه نزدیم. بیشتر اوقات امتیاز و نمره‌ی چیزهای خوب را نگه می‌داریم چون آن چیزی است که بیشتر از همه می‌خواهیم.

وقتی مایک والش در انجمن بین‌المللی می‌خواست امتیاز خود را افزایش دهد، نه تنها شروع به حفظ و دنبال کردن تعداد ثبت‌نام‌ها و درخواست‌هایی که از شرکت می‌شد کرد، بلکه تعداد تماس‌هایی را که در شرکت انجام می‌شد و تعداد قرار ملاقات‌های رودررویی را که گذاشته می‌شد و اینکه چه تعداد از قرار ملاقات‌ها به ثبت‌نام منتهی می‌شود، می‌شمرد. در نتیجه‌ی این نوع امتیازگیری، مایک شاهد افزایش ۳۹ درصدی درآمدش شد، آن هم فقط در عرض شش ماه.

پیشرفت فقط برای صاحبان تجارت نیست

وقتی تایلر ویلیامز به تیم بسکتبال جوانان پیوست، پدرش ریک ویلیامز، دستیار نویسنده‌ی کتاب «مدیریت آشکار»، تصمیم گرفت با استفاده از «کارت امتیاز

والدین» با تمرکز منفی ورزشکاران جوان مبارزه کند و آنچه را تایلر درست انجام می‌داد دنبال کند، نه اشتباهات او را.

او هفت کاری را که پسرش می‌توانست برای موفقیت تیم انجام دهد دنبال کرد - حملاتی که می‌کرد، پرش‌هایی که می‌کرد، کمک‌هایی که ارائه می‌داد، امتیازاتی که می‌آورد، هدف‌گیری‌های دقیقی که انجام می‌داد و الی آخر - و هر بار که تایلر یکی از این بازی‌ها و حرکات مثبت را انجام می‌داد، به او جایزه می‌داد، به طوری که طبق آماری که مربیان روی امتیازات و پرش‌ها به دست آوردند، این دو نوع سنجش امتیاز سنتی در بیسبال جوانان مورد استفاده قرار گرفت. کارت امتیاز پدر تایلر، برای هر کار مثبتی که در طول بازی انجام می‌گرفت، ارائه می‌شد.

مدت زمان زیادی نگذشت که تایلر از بازی خارج شد تا امتیازاتش را بررسی کند. وقتی بعد از بازی به خانه برگشت، با عجله به اتاق خوابش رفت، جایی که روی دیوار نموداری قرار داشت که پیشرفت او را نشان می‌داد. تایلر با تصویر ساده‌ای خودش را کشیده بود و می‌توانست ببیند که در چه جاهایی پیشرفت کرده است. همان‌طور که فصل بازی می‌گذشت، خط روی این تصویر به طور مداوم به سمت بالا می‌رفت. او بدون اینکه کلمه‌ای خشن از مربی یا پدرش بشنود، به بازیکن بهتری تبدیل شده بود و بیشتر از این روش لذت می‌برد.

نگهداری امتیاز در منزل

البته نگهداری امتیاز فقط مختص تجارت، ورزش و مدرسه نیست. می‌توان آن را در زندگی شخصی هم به کار برد. در ماه می سال ۲۰۰۰، وینود خوسلا، نخستین رئیس دایره‌ی اجرائیات میکرو سیستم‌های خورشیدی، در مصاحبه با مجله‌ی «فَست کمپانی» گفت:

> خیلی جالب است که بدانیم باتری شما چطور مجدداً شارژ می‌شود. اما مهم‌تراز آن این است که مطمئن شوید واقعاً آن را انجام می‌دهید. من پیگیری کردم که تا به حال چند بار به موقع به خانه رسیدم تا شام را با خانواده‌ام بخورم.

دستیارم هر ماه گزارش دقیق تعداد دفعات آن را به من می‌دهد. من چهار تا بچه دارم که بین ۷ تا ۱۱ ساله هستند و آنچه مرا به حرکت و جنبش وامی‌دارد، گذراندن وقتم با آنان است.

شرکت شما اولویت‌هایش را اندازه گیری می‌کند. لازم است مردم هم اولویت‌های خود را مورد سنجش قرار دهند. من هفته‌ای ۵۰ ساعت کار می‌کنم و می‌توانم به راحتی هفته‌ای ۱۰۰ ساعت کار کنم. بنابراین همیشه حواسم هست که در پایان آن به موقع به خانه برسم و با بچه‌هایم غذا بخورم. سپس به آن‌ها در انجام تکالیفشان کمک می‌کنم و با آن‌ها بازی می‌کنم... هدف من این است که حداقل ماهی ۲۵ شب شام را با بچه‌هایم بخورم. داشتن عدد هدف کلید راه‌حل است. در محل کارم کسانی را می‌شناسم که اگر ماهی پنج شب شام در خانه باشند، خیلی خوشبخت هستند.

از همین امروز شروع به جمع‌آوری امتیاز کنید

تصمیم بگیرید که می‌خواهید به منظور تقویت رؤیا و رسیدن به اهدافتان در چه زمینه‌ای امتیاز جمع کنید. مطمئن شوید که در همه‌ی زمینه‌های زندگی امتیاز جمع می‌کنید: در امور مالی، تخصصی، مدرسه، تفریح، اوقات فراغت، سلامت، تناسب اندام، خانواده ودیگر روابط، پروژه‌های شخصی، و کمک به دیگران.

برگه‌ی امتیازات خود را در جایی نصب کنید که خودتان و دیگر افرادی که آن‌ها هم این کار را می‌کنند، بتوانند آن را ببینند.

اصل ۲۲

مقاومت کنید

اکثر مردم درست زمانی که چند قدمی بیشتر با موفقیت فاصله ندارند تسلیم می‌شوند و دست از کار می‌کشند. آن‌ها در یک قدمی هدف دست از آن برمی‌دارند. آن‌ها در آخرین دقیقه‌ی بازی تسلیم می‌شوند، یک قدم مانده به پیروزی.

اچ. راس پروت

میلیاردر امریکایی و نامزد قبلی ریاست جمهوری امریکا

مقاومت و پافشاری احتمالاً منحصر به فردترین ویژگی مشترک افراد موفق است. آن‌ها به این راحتی‌ها تسلیم نمی‌شوند. هر چه طولانی‌تر و بیشتر مقاومت کنید، احتمال موفقیت شما بیشتر می‌شود.

قرار نیست همیشه آسان باشد

گاهی قصد دارید در مقابل موانع مقاومت کنید، موانعی نامعلوم که نمی‌توان مقدار برنامه‌ریزی یا دوراندیشی لازم را برای آن پیش‌بینی کرد. گاهی با مسائلی که به شدت غیرعادی به نظر می‌رسند، مواجه می‌شوید و گاهی کائنات تعهد شما را نسبت به هدفی که آن را دنبال می‌کنید، آزمایش می‌کند. ادامه‌ی راه ممکن است مشکل باشد و ایجاب کند که شما تسلیم نشوید و در عین حالی که

درس‌های جدیدی می‌آموزید، بخش‌هایی تازه را در خودتان پرورش دهید و تصمیمات مشکل اتخاذ کنید.

> *تاریخ نشان داده است که اکثر برندگان و فاتحان مشهور معمولاً با موانعی مواجه شده‌اند که قبل از اینکه پیروز شوند، قلبشان را شکسته است. آنان پیروز شدند چون از شکست‌ها دلسرد نشدند.*
>
> بی. سی. فوربز
> بنیان‌گذار مجله‌ی فوربز

هیو پانرو، مدیر اجرایی در رادیوی ماهواره‌ای ایکس ام، نمونه‌ای از تعهد شگفت‌انگیز و ثابت‌قدم در بخش تعاون است. بعد از دو سال کار با سرمایه‌گذاران جدید، از جنرال موتور و هوگز الکترونیک گرفته تا دایرک تی وی و کانال‌های خبری، رؤیای «پانرو» که دوست داشت بزرگ‌ترین ارائه‌دهنده‌ی خدمات رادیویی دنیا بود، تقریباً در آخرین دقیقه، زمانی که سرمایه‌گذاران شرکت تهدید به برگشت از معامله کردند مگر تا اواسط نیمه‌شب ششم ماه ژوئن ۲۰۰۱ قرارداد امضا شود، از هم فرو پاشید، بعد از انجام مذاکرات خسته‌کننده و طاقت‌فرسا، پانرو و گری پارسون رئیس هیئت مدیران شرکتش، تعهدی ۲۲۵ میلیون دلاری را درست در دقایق قبل از ضرب‌العجل تضمین کردند.

کمتر از یک سال بعد، پرتاب یکی از ماهواره‌های ۲۰۰ میلیون دلاری ایکس ام، درست ۱۱ ثانیه قبل از پرتاب، زمانی که یکی از مهندسان پیام روی صفحه‌ی کامپیوتر را اشتباه خواند، بی‌نتیجه ماند و شرکت مجبور شد منتظر پرتاب احتمالی دو ماه بعد شود!

با این حال پانرو آن‌قدر استقامت کرد تا بالاخره آغاز کار ۱۰۱ کانال رادیویی ایکس ام را برای ۱۲ سپتامبر سال ۲۰۰۱ برنامه‌ریزی کرد. اما وقتی تروریست‌ها در یازدهم سپتامبر به مرکز تجارت جهانی حمله کردند، یعنی درست یک روز قبل از موعد آغاز کار برنامه‌ریزی شده، پانرو مجبور شد میهمانی مخصوص

پرتاب ماهواره‌ها را لغو کند و آگهی تلویزیونی افتتاح ایکس ام را با نشان دادن یک پرتاب موشک کوچک که از پشت تعدادی از آسمان‌خراش‌های بلند حرکت می‌کرد، پخش کند.

اعضای گروه پانرو او را مجبور کردند که پرتاب ماهواره‌ی شرکت را برای یک سال دیگر به تعویق بیندازد. با این حال در انتها، پانرو دوباره به رویایش برگشت و ارائه‌ی این خدمات را دو هفته‌ی بعد آغاز کرد.

امروز با وجود همه‌ی موانع و تأخیرها، بیشتر آنچه مشکلات روزانه را تشکیل می‌دهد، در مقام مقایسه محدود می‌شود و ایکس ام با بیش از ۱/۷ میلیون نفر عضو که هر ماه برای استفاده از ۶۸ کانال تجاری پول پرداخت می‌کنند، به اضافه‌ی ۳۳ کانال مربوط به ورزش، گفتگو، کمدی، کودکان و برنامه‌های سرگرم‌کننده درباره‌ی ترافیک و اطلاعات آب و هوا، بر تجارت رادیویی ماهواره‌ای مسلط است و قیمت سهام آن از سهمی ۱۲ دلار به ۲۵ دلار افزایش یافته است.

فقط یک دیرک تلفن دیگر

هفت بار زمین بخور، هشت بار بلند شو.

ضرب‌المثل ژاپنی

تری فاکس که پای راست خود را در اثر ابتلا به سرطان از دست داده بود، تصمیم گرفت در دو ماراتون هوپ سال ۱۹۸۰ کانادا شرکت کند تا برای تحقیق در مورد سرطان پول به دست آورد. او افتان و خیزان هر روز ۳۸ کیلومتر می‌دوید و هر روز به ساعتی ۴۱ کیلومتر سرعت ماراتون نزدیک‌تر می‌شد، آن هم با پای مصنوعی! تصمیم گرفت ۱۴۳ روز بدود و بیش از ۵ هزار کیلومتر مسافت را از نقطه‌ی شروع از سنت جان در نیوفاندلند تا خلیج تِندر در اونتاریو طی کند، جایی که او به دلیل تشخیص سرطان در شش‌هایش مجبور شد دویدن را رها کند. او چند ماه بعد مرد، اما یادش به الگویی الهام‌بخش و افسانه‌ای تبدیل شد. هر سال مسابقه‌ی دوتری فاکس در کانادا و سراسر دنیا برگزار می‌شود که تاکنون

۳۴ میلیون دلار برای انجام تحقیقات در زمینه‌ی سرطان جمع‌آوری کرده است. وقتی از او پرسیدند که چگونه با خستگی و کوفتگی ناشی از دویدن مبارزه کرده و هزاران کیلومتر را پیموده است، پاسخ داد: «من فقط می‌گفتم تا دیرک تلفن بعدی، به دویدن ادامه می‌دهم، و هر بار همین را می‌گفتم...»

پنج سال

«نه» کلمه‌ای در راه رسیدن به «بله» است. این قدر زود تسلیم نشوید، حتی اگر والدین، اقوام، دوستان و هم‌کلاس‌هایتان به شما بگویند که «کاری واقعی» کنید. رؤیاهای شما کار واقعی شماست.

جویس اسپایزر

مؤلف کتاب «طرد نوشته‌های معروف»

وقتی دبی مکامبر تصمیم گرفت رؤیای نویسنده شدنش را دنبال کند، ماشین تایپی کرایه کرد، آن را روی میز آشپزخانه گذاشت و هر روز صبح بعد از اینکه بچه‌ها به مدرسه می‌رفتند، شروع به تایپ می‌کرد. وقتی بچه‌ها به خانه برمی‌گشتند، ماشین تایپ را برمی‌داشت و برای آن‌ها شام می‌پخت. وقتی بچه‌ها به رختخواب می‌رفتند، دوباره ماشین تایپ را می‌آورد و مطالب بیشتری تایپ می‌کرد. دبی دو سال و نیم این روند را ادامه داد. مادری فوق‌العاده به نویسنده‌ای پرتلاش تبدیل شده بود و به هر دقیقه از کارش عشق می‌ورزید.

به هر حال یک شب همسرش واین، او را کنار کشید و گفت: «عزیزم، متأسفم. نمی‌توانی با این کار درآمد داشته باشی. ما دیگر نمی‌توانیم این کار را ادامه دهیم. نمی‌توانیم با پولی که من درمی‌آورم زندگی را اداره کنیم.»

آن شب، دبی قلبش شکست و ذهنش آن قدر شلوغ بود که خوابش نمی‌برد و به سقف اتاق خواب تاریک‌شان خیره شده بود. دبی می‌دانست که با همه‌ی مسئولیت‌های خانه‌داری و بردن بچه‌ها به ورزش، کلیسا و پیشاهنگی، که چهل ساعت کار در هفته بود، فرصتی برای نوشتن او باقی نمی‌ماند.

همسرش که ناامیدی او را حس کرده بود بیدار شد و پرسید: «چه شده؟»

«واقعاً گمان می‌کنم می‌توانستم به عنوان نویسنده ادامه دهم. واقعاً این کار را می‌کنم.»

واین مدتی طولانی سکوت کرد. بعد نشست، چراغ را روشن کرد و گفت: «خوب، عزیزم. ادامه بده.»

به این ترتیب دبی به رویاش برگشت، ماشین تایپ روی میز آشپزخانه قرار گرفت و دو سال دیگر صفحه پشت صفحه از ماشین تایپ خارج شد. خانواده‌اش هیچ تعطیلاتی نداشتند. پولی در بساط نبود و لباس‌های دست دوم می‌پوشیدند.

اما فداکاری و مقاومت او بالاخره نتیجه داد. بعد از پنج سال تلاش، دبی اولین کتابش را فروخت. بعد دومی، بعد سومی، تا بالاخره امروز، دبی بیش از ۱۰۰ کتاب منتشر کرده که بیشتر آن‌ها جزو پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز بوده و سه تا از آن‌ها به صورت فیلم سینمایی درآمده است. بیش از ۶۰ میلیون نسخه از کتاب‌هایش چاپ شده است و او میلیون‌ها نفر طرفدار دارد.

و واین؟ همه‌ی فداکاری و ایثاری که در حمایت از همسرش کرد، به طرزی زیبا نتیجه داد. او در ۵۰ سالگی بازنشسته شد و حالا مشغول ساختن هواپیمایی در زیر زمین عمارت ۷۰۰۰ مترمربعی‌شان است.

بچه‌های دبی در اردوهای تابستانی چند جایزه‌ی مهم دریافت کردند. آنان هم مثل بزرگ‌ترها، فهمیدند که آنچه دبی به آن‌ها داده خیلی مهم‌تر است و آن اجازه و تشویق برای دنبال کردن رویاهایشان است.

امروز دبی هنوز هم رویاهایی دارد که می‌خواهد به آن‌ها برسد ـ مجموعه‌ای تلویزیونی که براساس کتاب او تهیه شده باشد، جایزه‌ی امی، پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز.

او برای انجام این کارها برنامه‌ی روزانه مشخص کرده است. هر روز صبح ساعت ۴:۳۰ بیدار می‌شود، مطالعه می‌کند و در دفتر خاطرات روزانه‌اش می‌نویسد. ساعت ۶ در استخر شنا می‌کند و ساعت ۷ در دفتر کارش به ایمیل‌ها جواب می‌دهد. بین ساعت ۱۰ صبح تا ۴ بعدازظهر می‌نویسد، که به طور منظم سالی سه کتاب می‌نویسد و بیرون می‌دهد.

او این کار را با نظم و پشتکار انجام می‌دهد. اگر شما از خواسته‌ی قلبی خود پیروی می‌کردید، چه کاری انجام می‌دادید؟ اگر این برنامه‌ی منظم روزانه را تمرین کنید و هرگز تسلیم نشوید، چه؟

هرگز از امید و رؤیاهایتان دست برندارید

استقامت و قاطعیت به تنهایی دارای قدرت تام هستند. شعار «قاطعانه ادامه بده» همیشه مشکلات نژاد بشر را حل کرده و خواهد کرد.

کالوین کولیج
سی‌امین رئیس جمهور امریکا

موارد زیر را در نظر بگیرید:

- دریادار رابرت پی‌یری هفت بار تلاش کرد که به قطب شمال برسد و بار هشتم موفق شد.
- ناسا ۲۸ بار تلاش کرد تا موشک به فضا بفرستد و ۲۰ بار با شکست مواجه شد.
- اسکار هامرشتاین پنج نمایش داشت که کمتر از شش هفته به طول انجامید، تا اینکه نوبت به نمایش *اوکلاهاما* رسید که ۲۶۹ هفته طول کشید و هفت میلیون دلار درآمد خالص آن بود.
- حرفه‌ی تاونی اُدل به عنوان نویسنده حاکی از استقامت و پشتکار اوست. او بعد از ۱۳ سال شش رمان نوشته بود که هیچ کدام منتشر نشد و ۳۰۰ جواب منفی جمع‌آوری کرده بود. بالاخره اولین رمان او به نام «راه‌های برگشت» در ژانویه سال ۲۰۰۰ منتشر شد. اُپرا وینفری کتاب او را برای کلوپ کتاب اُپرا انتخاب کرد و رمانی که او جدیداً بیرون داده، دومین کتاب در فهرست کتاب‌های پرفروش نیویورک تایمز شده است، که مدت هشت هفته در فهرست آنجا باقی ماند.

هرگز، هرگز، هرگز تسلیم نشوید

در طول جنگ ویتنام، اچ. راس پروت تکزاسی تصمیم گرفت که در کریسمس به همه‌ی زندانیان امریکایی جنگ ویتنام هدیه‌ی کریسمس بدهد. طبق گفته‌ی دیوید فراست، که این داستان را نقل می‌کند، پروت هزاران بسته‌ی کادوپیچ شده را برای حمل با کشتی آماده کرد. ناوگان بوئینگ ۷۰۷ را اجاره کرد تا آن‌ها را به هانوی تحویل دهد، اما جنگ در اوج خود بود و دولت هانوی از همکاری امتناع ورزید. مقامات رسمی گفتند در حالی که بمب‌افکن‌های امریکایی روستاهای ویتنام را ویران می‌کنند، انجام هیچ گونه عمل خیرخواهانه و محبت‌آمیزی امکان‌پذیر نیست. پروت پیشنهاد استخدام شرکت ساختمانی امریکایی را برای بازسازی آنچه امریکایی‌ها از دست داده بودند، داد. دولت هنوز همکاری نمی‌کرد. چیزی به کریسمس نمانده بود و هنوز بسته‌ها ارسال نشده بود. پروت که تسلیم شدنی نبود، بالاخره سوار ناوگان اجاره‌ای شد و روانه‌ی مسکو شد که بسته‌های ارسالی او در آنجا در دفتر مرکزی پست دست نخورده باقی مانده بود. حالا می‌توانید بفهمید چرا این مرد به موفقیتی بزرگ دست یافت؟ چون هرگز تسلیم نشد.

همان‌جا ادامه بده

همیشه برای تسلیم شدن و دست از تلاش برداشتن زود است!

نورمن وینسنت پیل

نویسنده‌ی کتاب‌های الهام‌بخش

اگر به مدتی طولانی و کافی به چیزی بچسبید و آن را ادامه بدهید، بالاخره به هدف خود می‌رسید. حرفه‌ی لیگ اصلی پت تابلر بازیکن بیسبال را در نظر بگیرید. پت هفت دوره در لیگ‌های کوچک و ده دوره‌ی کامل در لیگ‌های اصلی بازی کرد. او در یک سری مسابقه‌ی جهانی و مسابقه‌ای که همه‌ی بازیکنانش معروف بودند، بازی کرد. وقتی به گذشته‌ی او نگاه می‌کنیم، به نظر می‌رسد که در هفت سال اول زیاد خوب نبود، اما ببینیم که چطور در طول عمر حرفه‌ای‌اش درآمدش را افزایش داد و برای به دست آوردن رویایش مقاومت کرد.

	حقوق	متوسط امتیازات
لیگ‌های کوچک		
۱۹۷۶	۲۵۰۰	۲۳۱
۱۹۷۷	۳۰۰۰	۲۳۸
۱۹۷۸	۳۵۰۰	۲۳۷۳
۱۹۷۹	۴۷۵۰	۳۱۶
۱۹۸۰	۵۰۰۰	۲۹۶
۱۹۸۱	۱۵۰۰۰	۳۰۱
۱۹۸۱	۲۵۰۰۰	۳۴۲
کلوند ایدانز		
۱۹۸۳	۵۱۰۰۰	۲۹۱
۱۹۸۴	۱۰۲۰۰۰	۲۹۰
۱۹۸۵	۲۷۵۰۰۰	۲۷۵
۱۹۸۶	۴۷۰۰۰۰	۳۲۶
۱۹۸۷	۶۰۵۰۰۰	۳۰۷
نیویورک، کانزاس رویال سیتی، ایندانز کلوند		
۱۹۸۸	۸۰۰۰۰۰	۲۸۲
۱۹۸۹	۸۲۵۰۰۰	۲۵۹
۱۹۹۰	۷۲۵۰۰۰	۲۷۳
تورنتو		
۱۹۹۱	۸۰۰۰۰۰	۲۱۶
۱۹۹۲	۸۰۰۰۰۰	۲۵۲
جمع	۵۵۴۶۷۵۰	

چگونه با موانع برخورد کنیم

برای هر شکستی راه‌حل عملی دیگری وجود دارد. شما فقط باید آن را پیدا کنید. وقتی به مانع رسیدید، مسیرتان را از آن منحرف کنید.

مری کی اَش

بنیان‌گذار شرکت لوازم آرایشی مری کی

هر وقت به مانعی برخوردید یا در مسیر به دست‌انداز رسیدید، لازم است متوقف شوید و سه روش توفان مغزی دور زدن مانع، پرش از روی مانع یا عبور از مانع را به کار گیرید. برای هر مانعی از سه راهبرد رفع موانع بالقوه استفاده کنید. روش‌های زیادی هست که نتیجه می‌دهد، اما شما فقط هنگامی آن‌ها را پیدا خواهید کرد که مدت زمانی را صرف یافتن آن‌ها کنید. همیشه در فکر خود راه‌حل را در نظر بیاورید. تا زمانی که راهی برای حل آن پیدا نکرده‌اید، مقاومت کنید و ادامه دهید.

مشکلات فرصت‌هایی هستند که ما را به موارد بهتر می‌رسانند. آن‌ها موانعی بر سر راه گام‌های ما به سمت کسب تجربه‌ی بیشتر هستند... وقتی دری بسته می‌شد، همیشه در دیگری باز می‌شودا قانون طبیعت می‌گوید باید تعادل برقرار شود.

برایان آدامز

اصل ۲۳

قانون پنج‌تایی را تمرین کنید

موفقیت مجموعه‌ای از تلاش‌های کوچک است که هر روز تکرار می‌شود.

رابرت کولر

نویسنده‌ی پرفروش‌ترین کتاب‌ها و ناشر کتاب «راز پیری»

وقتی من و مارک ویکتور هنسن اولین کتاب خود سوپ جوجه *برای روح* را منتشر کردیم، به شدت مشتاق و متعهد بودیم که آن را به پرفروش‌ترین کتاب سال تبدیل کنیم که از ۱۵ نویسنده‌ی کتاب‌های پرفروش، از جان گری (مردان مریخی، زنان ونوسی) و باربارا دی آنجلس (لحظه‌های ناب) گرفته تا کن بلانچارد (مدیر یک دقیقه‌ای) و اسکات پک (جاده‌ی کم‌گذر) راهنمایی و توصیه خواستیم. اطلاعات باارزش زیادی در مورد اینکه چه کنیم و چگونه، به دست آوردیم. بعد با دن پوینتر، ناشر و توزیع‌کننده‌ی کتاب که اطلاعات بیشتری در اختیارمان قرار داد، ملاقات کردیم. سپس کتاب «۱۰۰۱ راه فروش کتاب» نوشته‌ی جان کرمر را مطالعه کردیم.

بعد از همه‌ی این‌ها، همه‌ی امکانات به طرف ما آمد. حقیقت را بگویم، ما کمی گیج شده بودیم. نمی‌دانستیم از کجا شروع کنیم. به علاوه، هر دوی ما می‌بایست همایش‌ها و سخنرانی‌های خود را هم برگزار می‌کردیم.

پنج مورد ویژه که شما را به سمت هدفتان سوق می‌دهد

ما توصیه‌های ران اسکولاستیکو را که معلمی فوق‌العاده است، به کار بردیم. او به ما گفت: «اگر هر روز به سراغ درختی تنومند بروی و با تبری تیز پنج ضربه به آن بزنی، بالاخره هر قدر هم که بزرگ و تنومند باشد، به زمین می‌افتد.» چقدر ساده و چقدر واقعی! ما از طریق همان چیزی که آن را قانون پنج نامیدیم، پیشرفت کردیم. قانون پنج یعنی هر روز پنج کار خاصی را که ما را به سمت تکمیل هدفمان حرکت می‌دهد، انجام دهیم.

هدف قرار دادن کتاب *سوپ جوجه برای روح* در فهرست پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز به این معنی بود که می‌بایست روزی پنج مصاحبه‌ی رادیویی یا پنج نسخه از خلاصه‌ی کتاب را برای سردبیران می‌فرستادیم تا کتاب را مرور کنند یا به پنج شرکت بازاریابی تلفن می‌زدیم و درخواست می‌کردیم که کتاب را بخرند و به عنوان ابزاری انگیزه‌بخش برای فروشندگان خود استفاده کنند یا دست‌کم برای پنج نفر همایش برگزار می‌کردیم و کتاب را در سالن پشتی می‌فروختیم. بعضی روزها پنج نسخه از کتاب را به صورت مجانی برای کسانی که در فهرست افراد موفق بودند، ارسال می‌کردیم ـ افرادی چون هریسون فورد، باربارا استرایسند، پل مک کارتنی، استیون اسپیلبرگ، و سیدنی پواتیه. در نتیجه‌ی همان کار، توانستم سیدنی پواتیه را ـ بنا به تقاضای خودش ـ ملاقات کنم و بعدها متوجه شدم که تهیه‌کننده‌ی برنامه‌ی تلویزیونی *تماس با فرشتگان* از همه‌ی دست‌اندرکاران این نمایش خواسته است کتاب *سوپ جوجه برای روح* را بخوانند تا ذهنشان از حالت آشفتگی خارج شود. روزی چند نسخه از کتاب را برای اعضای هیئت منصفه‌ی او. جی. سیمپسون می‌فرستادیم. یک هفته بعد، نامه‌ای دلنشین از قاضی لانس ایتو دریافت کردیم که در آن از ما بابت اینکه به فکر کسانی بوده‌ایم که فرصت تماشای تلویزیون یا خواندن روزنامه را ندارند، تشکر کرده بود. روز بعد، چهار نفر از اعضای هیئت منصفه که کتاب را مطالعه کرده بودند از ما تشکر کردند، که در روزنامه‌ها منتشر شد و همین موجب برقراری ارتباط بیشتر مردم با کتاب شد.

با کسانی که توانسته بودند کتاب را مرور کنند تماس تلفنی گرفتیم، برای نشریات نوشتیم تا منتشر شود، در برنامه‌های میزگرد تلویزیونی (بعضی در ساعت ۳ صبح) آن را معرفی کردیم، نسخه‌هایی از آن را در برنامه‌های میزگرد هدیه کردیم، آن‌ها را برای وزرا ارسال کردیم تا از آن به عنوان منبعی برای سخنرانی‌های خود در مراسم‌شان استفاده کنند، در مراکز گوناگون به طور مجانی در مورد این کتاب سخنرانی کردیم، در کتاب‌فروشی‌ها کتاب را با امضای خودمان فروختیم، از تاجران می‌خواستیم این کتاب را برای کارمندان خود بخرند، کتاب را به پایگاه‌های نظامی بردیم، از همکاران سخنران خود خواستیم تا در زمان سخنرانی‌ها آن را بفروشند، از شرکت‌های برگزارکننده‌ی همایش خواستیم که اسم این کتاب را در کاتالوگ‌های خود بگذارند، کاتالوگ‌های زیادی خریدیم و از همه‌ی آن‌هایی که متناسب با کار ما بودند خواستیم کتاب را تبلیغ کنند، و حتی به پمپ بنزین‌ها، نانوایی‌ها و رستوران‌ها رفتیم و خواستیم که این کتاب را برایمان بفروشند. تلاش خیلی زیادی بود ـ حداقل روزی پنج کار، هر روز، به طور دائم، به مدت دو سال.

ببینید چه تلاشی را به طور طولانی و مستمر می‌توانید انجام دهید

آیا به زحمتش می‌ارزید؟ بله! بالاخره بیش از هشت میلیون نسخه از کتاب به سی‌ونه زبان فروخته شد.

آیا یک شبه این اتفاق افتاد؟ نه! بعد از توزیع کتاب، یک سال طول کشید تا جزو پرفروش‌ترین کتاب‌ها شود! اما بیش از دو سال تلاش دائمی طبق قانون پنج، ما را به این موفقیت رساند ـ هر بار یک عمل، هر بار یک کتاب، هر بار یک خواننده. اما کم‌کم و به مرور زمان هر خواننده‌ای به خواننده‌ی دیگر گفت و بالاخره مثل نامه‌ای که زنجیره‌ها را به آرامی به هم متصل می‌کند، صحبت این کتاب همه جا پخش شد و کتاب به موفقیت بزرگی رسید. مجله‌ی تایم آن را «پدیده‌ی منتشر شده‌ی دهه» نامگذاری کرد. اما چیزی کمتر از پدیده‌ی منتشر

شده و بیشتر از پدیده‌ی تلاش مداوم بود ـ هزاران فعالیت جداگانه که به صورت موفقیتی عظیم در یک جا جمع شد.

در کتاب سوپ جوجه *برای روح باغبان*، جرالدین ادواردز از روزی صحبت می‌کند که دخترش کارولین او را به دریاچه‌ی آروهد می‌برد تا شگفتی طبیعت را به او نشان دهد ـ مزارع و تا جایی که چشم کار می‌کرده، باغ‌های گل نرگس زرد بوده. از بالای کوهستان تا پایین کوهپایه‌ها و دره‌ها، بین درختان و بوته‌ها، دنباله‌ی زمین‌ها، رودخانه‌هایی از گل‌های نرگس زرد با شکوفه‌های براق درخشان ـ فرشی واقعی از سایه‌ی زرد رنگ، از عاجی تیره گرفته تا لیمویی پررنگ و نارنجی مایل به عنابی شاد همه جا را پوشانده بوده. این طور به نظر می‌رسیده که انگار میلیون‌ها حباب زرد رنگ در این صحنه‌ی زیبای طبیعت کاشته شده است. دیدن این منظره نفس‌گیر بوده است.

همان طور که آنان تفریح‌کنان به مرکز این مکان جادویی نزدیک می‌شدند، ناگهان تابلویی توجه‌شان را به خود جلب می‌کند که روی آن نوشته شده بوده: «پاسخ به سؤالاتی که می‌دانم می‌پرسید.» اولین پاسخ این بوده: «یک زن ـ دو دست، دو پا و مغز خیلی کوچک.» پاسخ دوم: «هر بار یکی.» پاسخ سوم: «در سال ۱۹۵۸ شروع کرد.»

یک زن دنیا را در طی دوره‌ی ۴۰ ساله برای همیشه تغییر داده بود، آن هم با هر بار کاشتن یک پیاز گل. اگر شما یک کم بیشتر کار می‌کردید ـ پنج کار هر روز به مدت ۴۰ سال تا رسیدن به هدف ـ ممکن بود چه کاری انجام دهید؟ اگر روزی پنج صفحه می‌نوشتید، متنی ۷۳۰۰۰ صفحه‌ای می‌شد که معادل ۲۴۳ کتاب ۳۰۰ صفحه‌ای بود. اگر روزی ۵ دلار پس‌انداز می‌کردید، ۷۳۰۰۰ دلار می‌شد، که برای چهار سفر دور دنیا کافی بود! اگر روزی پنج دلار سرمایه‌گذاری می‌کردید، با سود ۶٪ در سال، در پایان ۴۰ سال ۳۰۵۰۰۰ دلار پول داشتید.

قانون پنج. اصل کوچک کاملاً قدرتمند، موافقید؟

اصل ۲۴

بیشتر از انتظارتان بخواهید

یک کیلومتر جلوتر هرگز ازدحام نیست.

وین دایر، دستیار نویسنده‌ی کتاب
چطور آنچه را واقعاً واقعاً واقعاً می‌خواهید، به دست آورید

آیا شما از آن کسانی هستید که همواره یک کیلومتر جلوتر می‌روید و به طور عادی بیشتر از آنچه وعده داده‌اید ارائه می‌دهید؟ این روزها چنین موردی نادر است، اما این نشان رسمی و علامت شاخص افراد موفقی است که می‌دانند جلو زدن از حد انتظارات کمک می‌کند تا جلوتر از جمعیت قرار بگیرید. اغلب افراد موفق از روی عادت به راحتی کار بیشتری انجام می‌دهند. در نتیجه، نه تنها پاداش‌های مالی بیشتری از تلاش اضافی‌شان به دست می‌آورند، بلکه تغییر و تحول شخصی هم در آن‌ها ایجاد می‌شود، اعتماد به نفسشان بیشتر و اتکا به خودشان عمیق‌تر می‌شود و روی افرادی که اطرافشان هستند، بیشتر تأثیر می‌گذارند.

یک کیلومتر جلوتر برو

دیلانوس در سیاتل یک کارخانه‌ی بو دادن قهوه دارد که قهوه‌ها را بو می‌دهد و آن‌ها را بین قهوه‌فروش‌های جزء در بیش از ۵۰ ایالت امریکا توزیع می‌کند. شعار

دیلانوس این است: «به مردم کمک کنید، دوست پیدا کنید و شاد باشید.» این شرکت شش معیار ارزشمند هسته‌ای و مهم دارد که همه‌ی فعالیت‌هایش براساس آن است. کل ۲۸ کارمند آنجا به قدری به این ارزش‌ها متعهد هستند که این فهرست را در پایان هر جلسه با هم می‌خوانند. عنوان شماره‌ی دو این فهرست این است: «سطح خدمات را به حد یک کیلومتر بیشتر برسانید و همیشه بیشتر از آنچه مشتریان انتظار دارند به آنان بدهید.» این یعنی با همه‌ی مشتریان همان طور رفتار کنید که با بهترین دوستانتان رفتار می‌کنید ـ مثل کسی که برای خاطر او یک کیلومتر بیشتر می‌روید.

در سال ۱۹۹۷ یکی از آن «دوستان» به نام مارتی کاکس، که صاحب چهار انبار قهوه‌ی آسیاب شده در لانگ بیچ کالیفرنیا بود، «مشتری متوسطی» بود. اما مارتی برنامه‌های بزرگی برای آینده داشت. دیوید موریس، مؤسس و مدیر اجرایی شرکت، می‌خواست به این «دوست» کمک کند تا رویای بزرگش را عملی کند. دیلانوس محموله‌های آنان را با کشتی شرکت یو پی اس حمل کرد. اما در سال ۱۹۹۷ یو پی اس ورشکست شد و تهدیدی برای ادامه‌ی کار مارتی به وجود آورد. مارتی که خون رگ‌های تجارت او بود، چگونه می‌بایست دانه‌های قهوه را از سیاتل به لانگ بیچ می‌رساند؟

دیلانوس روش استفاده از دفتر پست را پیشنهاد کرد، اما شرکت از طریق شایعات بی‌اساس شنیده بود که اداره‌ی پست و فدرال اکسپرس به دلیل ورشکستگی یو پی اس شدیداً دقیق کار می‌کنند و نمی‌خواهند خطر با تأخیر رسیدن محموله‌های آن‌ها را بپذیرند. بنابراین موریس کامیونی را به مدت دو هفته اجاره کرد و سفارش چهارصد کیلو قهوه را به محل مارتی برد. دیوید ۱۷ ساعت از سیاتل تا لانگ بیچ رانندگی کرد و سفارش یک هفته‌ای قهوه‌ی مارتی را تحویل داد. برگشت، قهوه‌ی بیشتری را بار زد، هفته‌ی بعد به آنجا رسید و دوباره آن را تحویل داد. آن نوع تعهد برای طی یک کیلومتر اضافی ـ در واقع سفری ۳۷۳۲ کیلومتری ـ موجب شد که مارتی به مشتری دائمی او تبدیل شود. این برای دیلانوس چه معنایی داشت؟ فقط در عرض شش سال، چهار مغازه‌اش

به صدوپنجاه مغازه با عملیات خرده فروشی در نه ایالت تبدیل شد. حالا مارتی بزرگ‌ترین مشتری دیلانوس است. پیمودن یک کیلومتر اضافی، نتیجه می‌دهد.

در نتیجه‌ی طی یک کیلومتر اضافی برای خاطر همه‌ی مشتریان، دیلانوس از کسی که فقط یک کوره‌ی ۵۰ کیلویی در فضایی به مساحت ۱۵۰ مترمربع داشت که در سال ۱۹۹۲ ماهی صد کیلو قهوه را بو می‌داد، به کسی که صاحب دو کوره‌ی چهارصد کیلویی در محلی به مساحت ۲۵۰۰ مترمربع است، تبدیل شد که بیش از پانصد هزار کیلو قهوه را به خوبی در عرض یک سال تحویل می‌دهد و فروش سالیانه‌اش به بیش از ده میلیون دلار می‌رسد و نرخ رشد آن هر سه سال یک بار دو برابر می‌شود.

در عرض چهار سال از متصدی مراسلات به تهیه‌کننده

قبل از زمانی که استیفن. جی. کانل تهیه‌کننده و فیلم‌نامه‌نویس تلویزیونی دویست نفر را داشته باشد تا برایش کار کنند، شرکتش بچه‌های باهوشی را از مدرسه‌ی فیلم‌سازی استخدام می‌کرد تا در اتاق تحویل مراسلات کار کنند و کارهای متفرقه‌ی دیگری را انجام دهند. اغلب اوقات کانل شکایاتی در مورد دستمزد اولیه‌ی ساعتی ۷ دلار یا تمام وقت ۷ دلار می‌شنید و فکر می‌کرد: *اوه، آن‌ها صرفاً نمی‌فهمند. این شغل و دستمزد و شرکت من فقط مدت کوتاهی در زندگی این بچه‌ها حضور دارد. در حالی که آن‌ها می‌توانند این تجربه را به سکوی پرتاب تبدیل کنند و در مورد چیزی که مثل پول عمر کوتاهی دارد، شکایت نکنند. آن‌ها حتی نمی‌فهمند که اگر روی پله‌های اتاق مراسلات بیشتر تلاش و وقت صرف کنند، در زندگی آینده چقدر موفق خواهند شد.*

سپس یک روز، کانل در مورد استخدام غیرمعمول و جدید چیزهایی شنید. او چهل سالش بود و طبل‌زنی بود که در صنعت موسیقی راک سالی ۱۰۰۰۰۰ دلار درآمد داشت. او با داشتن همسر و فرزندی که انتظار تولدش را می‌کشید، دلش می‌خواست کاری را با حداقل دستمزد در بخش مراسلات کانل به دست آورد.

مردم خواهند گفت: «آیا شما مسئول جدید را دیده‌اید؟»

طولی نکشید که همه در مورد اخلاق کاری و نگرش و پیشرفت او صحبت می‌کردند. استیو بیرز یکی از آن کسانی بود که همیشه به دنبال ارائه‌ی خدمات بیشتر بود و همیشه گوش‌هایش را تیز می‌کرد تا بفهمد چه کارهایی لازم است انجام شود.

وقتی مشغول پر کردن باک لیموزین کانل بود، شنید که کانل می‌گفت می‌خواهد سوئیتی را برای کار بعدی‌اش تمیز کند. روز بعد به آنجا رفت و آنجا را کاملاً تمیز کرد. وقتی کانل از او پرسید که چطور آنجا را پیدا کرده، جواب داد: «من آن را از همسرتان تحویل گرفتم و تمیزش کردم.»

وقتی او شنید که شرکت برای بردن چک‌ها به بانک به یک منشی نیاز دارد، پیشنهاد کرد آن‌ها را در ساعت صرف ناهار به بانک ببرد. وقتی بچه‌ها در اتاق مراسلات در مورد تحویل فیلم‌نامه به در منزل هنرپیشه‌ها در نیمه شب خشمگین بودند چون خودشان قرار ملاقات داشتند، بیرز می‌گفت: «آن‌ها را بده به من. خودم انجامش می‌دهم.» با این حال هرگز برای انجام این کارها تقاضای پول یا حقوق اضافی نکرد.

وقتی دو نفر از تهیه‌کنندگان کانل در یک روز خواستند که بیرز در نمایش جدیدشان به تهیه‌کننده کمک کند، کانل خوش‌بینانه او را برای کمک در فیلم خیابان *جامپ شماره‌ی ۲۱* انتخاب کرد، که جهش بزرگی بود. یک سال بعد، کانل او را نزد تهیه‌کننده‌ی برنامه‌ی خیابان *جامپ شماره‌ی ۲۱* منتقل کرد و مدت کوتاهی بعد از آن، به عنوان دستیار اجرایی تهیه‌کننده در آن نمایش و نمایش *کتابدار* مشغول به کار شد، که بیش از سالی ۵۰۰۰۰۰ دلار برایش درآمد داشت.

کانل گفت «او نویسنده نیست. او واقعاً هیچ کدام از تخصص‌هایی را که برای تهیه‌کننده بودن لازم است، ندارد، به جز یکی. او مشتاق بود آن قدر سخت کار کند تا یک سر و گردن از دیگران بالاتر قرار گیرد و همان نگرش و قاطعیت را از خودش نشان داد.»

از زمانی که بیرز تولیدکننده و دستیار اجرایی تهیه‌کننده در نمایش *خیابان*

جامپ شماره‌ی ۲۱ شد، سریال‌ها و میان پرده‌های زیادی تولید کرده، مثل سریال کوتاه علمی تخیلی *طلسم شده*. در این زمان، بیرز دستیار اجرایی تهیه‌کننده‌ی سریال «*مرده‌ای مثل من*» است. بیرز کارگردانی بعضی از قطعات نمایش *مرده مثل من*، *عظمت هفت*، *دریاگرد* و البته *خیابان جامپ شماره‌ی بیست‌ویک* را به عهده دارد.

اصل موفقیتی که استیو بیرز را از اتاق مراسلات به اوج رساند ـ از دستمزد ساعتی ۷ دلار به سالی ۵۰۰۰۰۰ دلار ـ چه بود؟ او می‌خواست یک کیلومتر اضافه‌تر و جلوتر از انتظار دیگران حرکت کند.

اگر می‌خواستید یک کیلومتر جلوتر بروید، چه کاری می‌توانستید انجام دهید؟ اگر کمی تلاش خود را بیشتر می‌کردید یا می‌خواستید خدمات بیشتری ارائه دهید، چه می‌کردید؟ آیا الان شرایطی در زندگی شما وجود دارد که کار بیشتری انجام دهید، ارزش بهتری فراهم کنید، چیزی بیشتر ارائه دهید یا در انجام آنچه از شما تقاضا شده بهتر عمل کنید؟ آیا فرصت این را دارید که یک کیلومتر جلوتر بروید؟

بیشتر از آنچه مردم انتظار دارند ارائه دهید

اول که مایک کلی وارد جزیره‌ی مائویی شد، در چندین هتل به کار فروش لوسیون ضد آفتاب به جهانگردان پرداخت. مایک، که بعداً صاحب چندین شرکت و تجارت موفق در این جزیره شد، همیشه برای خاطر طرفدارانش یک کیلومتر جلوتر می‌رفت. یکی از محصولاتش ژل ضد آفتاب بود. او محصول را به آن‌ها نشان می‌داد و بعد می‌پرسید: «آیا چوب عود یا صبر زرد را می‌شناسید؟ (این به دهه‌ی ۱۹۸۰ برمی‌گردد که بیشتر امریکایی‌ها آنجا نبودند.) در عرض چند دقیقه مقداری از آن را برایتان می‌آورم.» بعد ساحل هتل را ترک می‌کرد، به بالای صخره‌ای بزرگ که از داخل اقیانوس بیرون آمده بود می‌رفت، تکه‌ای از گیاه صبر زرد را که در آنجا روییده بود می‌کند و آن را تکه تکه می‌کرد تا ژل آن خارج می‌شد. بعد برگ گیاه صبر زرد را به آن‌ها می‌داد و مقداری از این ژل را

روی سوختگی‌شان می‌گذاشت. آن‌ها به قدری تحت تأثیر این تلاش اضافی او قرار می‌گرفتند که همیشه از او خرید می‌کردند.

چرا باید کیلومتر اضافی را طی کنیم؟

بنابراین چه نتیجه‌ای برای شما دارد؟ وقتی بیشتر از آنچه انتظار دارند می‌دهید، احتمال اینکه ارتقا، اضافه حقوق، جایزه و منافع اضافی دریافت کنید، بیشتر است. نیازی نیست که نگران امنیت شغلی باشید. همیشه اولین کسی خواهید بود که استخدام می‌شود و آخرین نفری که اخراج می‌شود. تجارت شما برایتان پول بیشتری خواهد آورد و مشتریان دائمی با وفایی را جذب خواهد کرد. شما هم متوجه خواهید شد که در پایان هر روز رضایت بیشتری خواهید داشت. اما همین الان باید برای دریافت جوایز بیشتر آماده شوید.

چیزی بالاتر و فراتر از آنچه انتظار می‌رود ارائه دهید

اگر واقعاً می‌خواهید در کاری که انجام می‌دهید برتر باشید ـ موفقیت در مدرسه، تجارت یا زندگی ـ بیشتر از آنچه خواسته شده انجام دهید. همیشه چیزی اضافه‌تر ارائه دهید، چیزی که انتظارش را نداشته باشند. تاجری که یک کیلومتر اضافی می‌رود، احترام، وفاداری و مشتریان فراوان به دست می‌آورد.

وقتی مایک فاستر مغازه‌ی فروش کامپیوتر را راه‌اندازی کرد، هرگز اجازه نداد که کسی فقط با جعبه‌ی قطعات کامپیوتر از آنجا خارج شود. او کامپیوتر، پرینتر، مودم و دیگر اجزای آن را تحویل می‌داد و دو ساعت صرف راه‌اندازی سیستم می‌کرد و بعد به مشتری یاد می‌داد که چگونه از آن استفاده کند. مغازه‌ی مایک بر صنعت کامپیوتر دیف اسمیت کانتی غالب شد.

وقتی هارو اکر یک قطعه وسیله‌ی ورزشی می‌فروخت، آن را تحویل می‌داد، راه‌اندازی می‌کرد و به شخصی که آن را خریده بود یاد می‌داد که چطور به درستی از آن دستگاه استفاده کند. شرکت هارو آن‌قدر سریع پیشرفت کرد که از صفر به درآمد میلیونی رسید، آن هم فقط ظرف دو سال.

اگر فقط روی نیازهای خودتان متمرکز شوید، ممکن است خیال کنید که ارائه کردن بیش از حد انتظار غیرمنصفانه است. چرا باید بدون دریافت جبران یا بازگشت، تلاش اضافی انجام بدهید؟ باید اعتماد کنید که بالاخره متوجه آن می‌شوند و برای شما جبران خواهد شد. بالاخره، به قول قدیمی‌ها، روغن همیشه زیر آب نمی‌ماند. بنابراین برای شما و شرکت شما هم همین طور خواهد بود. بالاخره شهرت پیدا خواهید کرد و این یکی از باارزش‌ترین دارایی‌های شما خواهد شد.

در اینجا نمونه‌های بیشتری از مواردی که بیشتر از انتظار دیگران خدمات ارائه دادند، وجود دارد:

- مشتری به شما پول می‌دهد که برایش رنگ روغن بزنید و شما بدون دریافت هیچ‌گونه دستمزد اضافی آنجا را برای او چارچوب بندی هم می‌کنید.
- شما به کسی خودرو می‌فروشید و قبل از اینکه آن را به او تحویل بدهید، در مورد جزئیات آن برایش توضیح می‌دهید و باک آن را هم پر از بنزین می‌کنید.
- به شخصی خانه‌ای می‌فروشید، وقتی او به خانه‌اش اسباب‌کشی می‌کند، در آنجا یک شیشه نوشیدنی و کارت هدیه‌ای ۱۰۰ دلاری برای صرف غذا در رستوران محل پیدا می‌کند.
- به عنوان کارمند، نه تنها همه‌ی کارهای خود را انجام می‌دهید بلکه در روز مرخصی خودتان هم به جای کارمندی که در اثر بیماری از کار غیبت می‌کند، مسئولیت‌های جدید کار او را بدون درخواست پول اضافی به عهده می‌گیرید، به کارمند جدید پیشنهاد آموزش در کارش را می‌دهید، قبل از اینکه مشکلی پیش بیاید آن را پیش‌بینی و از وقوع آن پیشگیری می‌کنید، متوجه کاری که باید انجام شود می‌شوید و بدون اینکه از شما درخواست شود روی آن اقدام می‌کنید و همواره به دنبال این هستید که ببینید چه کار دیگری می‌توانید انجام دهید یا در انجام آن سهیم شوید و خدمتی ارائه بدهید. به جای اینکه بر چگونه بیشتر گرفتن تمرکز کنید، بر چگونه بیشتر ارائه دادن متمرکز می‌شوید.

برای اینکه یک کیلومتر جلوتر بروید و برای رئیس خود مفیدتر باشید، به مشتریان خود خدمات بیشتری ارائه بدهید یا به دانش‌آموزان خود ارزش بیشتری بدهید، چه کار می‌توانید انجام دهید؟ یک راه آن این است که مردم را با انجام چیزی بالاتر از انتظارشان شگفت‌زده کنید.

در لس آنجلس یک دلال خودرو را می‌شناسم که هر شنبه خودروی همه‌ی مشتریانش را مجانی می‌شوید. هیچ کس انتظار یا توقع چنین کاری را ندارد و همه از این کار او خوششان می‌آید. همین در تجارت برای او برگشت زیادی دارد چون همه همیشه در مورد رضایت خود از خدمات او صحبت می‌کنند.

فورسیزن هم همیشه یک کیلومتر جلوتر می‌رود

نام فورسیزن مترادف با «خدمات در آوردن جوراب‌های ساقه کوتاه شما» است. در این هتل زنجیره‌ای همیشه خدمات اضافی ارائه می‌شود. اگر از کارمندان هتل راهنمایی یا نشانی بخواهید، فقط نشانی را به شما نمی‌گویند ـ همراه شما تا آنجا می‌آیند. همیشه طوری با همه رفتار می‌کنند که انگار میهمانان اعضای خانواده‌ی سلطنتی هستند.

دن سولیوان در مورد مردی تعریف می‌کند که دخترش را برای تعطیلات به سان‌فرانسیسکو برد اما متوجه شد نمی‌تواند موهای دخترش را همان طور ببافد که مادرش برایش می‌بافت. وقتی او مسئول فورسیزن را صدا می‌کند تا ببیند کسی هست بتواند به او کمک کند که این کار را انجام دهد یا نه، به او گفته می‌شود که یکی از خانم‌های کارمند مسئول این کار است. این چیزی بود که مدیریت هتل پیش‌بینی‌اش را کرده بود که ممکن است روزی میهمانان به آن نیاز پیدا کنند. و هتل آن نیاز را برطرف کرده بود. همین یعنی یک کیلومتر جلوتر رفتن.

هتل زنجیره‌ای دیگری که به دلیل خدمات برجسته‌اش مشهور است، هتل ریتز - کارلتون است. زمانی که در طی آخرین اقامتم در ریتز ـ کارلتون شیکاگو وارد اتاقم شدم، مقدار زیادی سوپ جوجه‌ی داغ روی میز قرار داشت. روی

سوپ به حالتی زیبا با این جمله تزئین شده بود: «سوپ جوجه برای روح»، همراه با کارتی از جانب مدیر در کنار آن که نشان می‌داد او و کارمندانش چقدر از خواندن کتاب‌های «سوپ جوجه» لذت برده‌اند.

نورداستروم یک کیلومتر جلوتر می‌رود

نورداستروم فروشگاه زنجیره‌ای دیگری است که بابت یک کیلومتر جلوتر رفتنش مشهور شده است. کارکنان نورداستروم همیشه خدمات اضافی ارائه می‌دهند. فروشندگان فروشگاه نورداستروم حتی بابت حمل کالاهای خریداری شده‌ی مشتریان در مسیر بازگشتشان از محل کار به خانه مشهور شده‌اند.

همچنین نورداستروم سیاستی دارد که می‌توانید هر زمان هر چیزی را نمی‌خواهید پس بدهید. آیا از این سیاست سوء استفاده می‌شود؟ مطمئناً! اما در نتیجه‌ی این سیاست، نورداستروم شهرت فوق‌العاده‌ای برای ارائه‌ی خدمات به مشتریان پیدا کرده است. این بخشی از تصویر زیبای شرکت است که همه آن را در ذهن دارند. در نتیجه، نورداستروم بسیار سودآور است.

با خودتان عهد کنید که مثل فورسیزن، ریتز - کارلتون و نورداستروم یک کیلومتر جلوتر بروید و فراتر از انتظار مردم کار کنید. از همین امروز شروع کنید.

بخش دوم

خود را برای دستیابی به موفقیت تغییر دهید

بزرگ‌ترین تحول نسل ما این است که بشر متوجه شد با تغییر نگرش‌های درونی ذهن می‌توان جنبه‌های خارجی زندگی را تغییر داد.

ویلیام جیمز

روان‌شناس هاروارد

اصل ۲۵

از باشگاه «من نمی‌توانم، وحشتناک است، خارج شوید... و در جمع مردمان موفق قرار بگیرید

شما جزو آن پنج نفری هستید که بیشتر وقت خود را با آن‌ها می‌گذرانید.

جیم رون

میلیونر خودساخته و نویسنده‌ی موفق

وقتی تیم فریس ۱۲ ساله بود، شخصی ناشناس جمله‌ی بالا را روی پیغام‌گیر تلفن او گذاشت. و همین جمله زندگی او را برای همیشه تغییر داد. تا چند روز، نمی‌توانست این نظریه را از ذهنش خارج کند. تیم صرفاً در ۱۲ سالگی متوجه شد بچه‌هایی که با آن‌ها بیرون می‌رود، کسانی نیستند که بتوانند بر آینده‌ی او تأثیر خوبی داشته باشند. بنابراین از پدر و مادرش خواست تا او را در مدرسه‌ای خصوصی ثبت‌نام کنند. چهار سال درس خواندن در مدرسه‌ی سنت پل راهی را پیش روی او گذاشت که موجب شد یک سال در ژاپن در رشته‌ی جودو و مراقبه‌ی ذن کار کند؛ چهار سال در دانشگاه پرینکتون، که در آنجا کشتی‌گیر مشهور امریکا شد؛ در مسابقات قهرمانی بوکس ملی شرکت کرد؛ و بالاخره در ۲۳ سالگی شرکت خود را راه‌اندازی کرد. تیم می‌دانست همه‌ی پدرها و مادرها به طور غریزی می‌دانند ما مثل کسانی می‌شویم که اوقات خود را با آن‌ها سپری می‌کنیم.

به همین علت است که بعضی پدرها و مادرها به بچه‌شان می‌گویند نمی‌خواهند او «با آن بچه‌ها» دوست باشد؟ دلیلش این است که ما می‌دانیم آن بچه‌ها (و حتی بزرگسالان!) مثل کسانی می‌شوند که با آن‌ها می‌گردند. به همین علت است که **گذراندن وقت با کسانی که می‌خواهید مثل آن‌ها شوید مهم است. اگر بخواهید موفق‌تر شوید، باید با مردم موفق‌تر همدم شوید و رفت‌وآمد کنید.**

جاهای خیلی زیادی هست که می‌توان مردم موفق را در آنجا پیدا کرد. به انجمن متخصصان بپیوندید. در کنفرانس‌های تخصصی شرکت کنید. به دسته‌ای از افراد اهل تجارت ملحق شوید. عضو باشگاهی کشوری بشوید. به سازمان جوانان یا سازمان نمایندگی جوانان ملحق شوید. داوطلب رهبری موقعیتی شوید. به گروه‌های شهری داخلی و محلی و کانون‌های مختلف بپیوندید. داوطلب همکاری و کمک در کلیسا، معبد یا مسجد شوید. در سخنرانی‌ها، محافل و مجالس بحث و تبادل نظر دوره‌های آموزشی، همایش‌ها، درمانگاه‌ها، اردوها و آموزش رفتاری کسانی که به آنچه شما می‌خواهید رسیده‌اند، شرکت کنید. هر وقت توانستید، در قسمت درجه یک یا قسمت تجاری هواپیما برای خودتان جا بگیرید.

شما مثل کسانی می‌شوید که بیشترین اوقات خود را با آن‌ها سپری می‌کنید

برای اینکه با افراد فوق‌العاده باشید، هر بهایی که لازم است بپردازید.

مایک مورداک

نویسنده‌ی کتاب *رهبری پنهانی مسیح*

جان آساراف صاحب شرکتی موفق است که به نظر می‌رسد به همه چیز رسیده است ـ سفر دور دنیا در ۲۰ سالگی، مالکیت و مدیریت شرکت خصوصی و مستقل که درآمد سالیانه‌اش بالغ بر ۳ میلیارد دلار است، و کمک به ساخت تور

واقعی اینترنتی Bamboo.com که اکنون نام آن IPEX است و در عرض یک سال گروهی شش نفری را به گروهی ۱۵۰۰ نفری تبدیل کرده، فروش خالص او در ماه به میلیون می‌رسد و پیشنهاد موفقیت اولیه‌ای می‌دهد که فقط بعد از نه ماه در اتحادیه‌ی ملی دلالان سهام وثیقه‌ای تکمیل می‌شود.

جان بچه‌ای خیابانی بود که در دنیای مواد مخدر و گروه‌های خیابانی گرفتار شده بود. وقتی کاری را در سالن ورزشی مرکز انجمن یهودیان در مونترال شروع کرد، زندگی‌اش طبق اصل قدرتمند وقتی با افرادی همنشین باشی همانند آن‌ها می‌شوی، تغییر کرد. علاوه بر درآمد ۱/۶۵ دلار در ساعت، از باشگاه سلامت مردان هم درآمدی به دست آورد. جان تعریف می‌کند که آموزش و تحصیل اولیه‌اش را در زمینه‌ی تجارت در سونای مردانه یاد گرفت. هر شب بعد از کار، از ساعت ۹:۱۵ تا ۱۰ شب در اتاق بخارآلود و داغ به صحبت مردان موفق تجارت در مورد ماجراهایی که در مورد شکست و موفقیت تعریف می‌کردند، گوش می‌داد.

بسیاری از آن مردان مهاجرانی بودند که به کانادا آمده بودند تا ادعای خود را ثابت کنند. جان به همان اندازه که از شکست‌های آن‌ها تجربه به دست آورد، از موفقیت‌های آنان نیز استفاده کرد. داستان‌هایی در مورد اشتباهات آن‌ها در تجارت، خانواده و بهداشت و سلامت برای او الهام‌بخش بود، چون خانواده‌ی خود او چالش‌ها و مشکلات زیادی را تجربه کرده بود. جان آموخت که داشتن چالش امری عادی و طبیعی است و اینکه خانواده‌های دیگر هم بحران‌ها و مشکلات مشابهی را تحمل کرده‌اند ولی هنوز هم در کار خود موفق هستند.

این افراد موفق به جان یاد دادند که هرگز دست از رویاهایش برندارد. آن‌ها به او گفتند: «مهم نیست چطور شکست می‌خوری، راه بعدی را امتحان کن و ادامه بده. مشکل را رفع کن، آن را دور بزن یا از آن عبور کن، ولی هرگز تسلیم نشو. همیشه راهی هست.» جان همچنین از این افراد موفق یاد گرفت فرقی نمی‌کند که در کجا متولد شده‌اید، چه نژاد یا رنگی دارید، چند سالتان است، از خانواده‌ای ثروتمند هستید یا از خانواده‌ای فقیر. بسیاری از مردانی که در سونا

بودند، انگلیسی را دست و پا شکسته صحبت می‌کردند. بعضی از آن‌ها مجرد بودند و بعضی هم از همسرشان جدا شده بودند. بعضی ازدواج شاد و موفقی داشتند و بعضی هم نه. بعضی سالم بودند و عده‌ای هم در شکل ظاهری مشکل داشتند. عده‌ای درجه و مدرک دانشگاهی داشتند و بعضی‌ها نه. عده‌ای حتی به دبیرستان هم نرفته بودند. جان برای اولین بار متوجه شد موفقیت فقط مختص کسانی نیست که در خانواده‌های ثروتمند به دنیا آمده‌اند و هیچ مشکلی ندارند یا مزیتی بر دیگران دارند. متوجه شد شرایط زندگی شما هرچه باشد، می‌توانید زندگی موفقی برای خودتان خلق کنید. او در حضور مردانی بود که همه نوع تجربه در زندگی داشتند و حالا مجانی دانش و تجربه‌ی خود را در اختیار او قرار می‌دادند.

جان هر شب در مدرسه‌ی خصوصی تجارت خود حضور به هم می‌رساند ـ سونای مرکز انجمن یهودیان ـ شما هم باید با کسانی که در کاری موفق شده‌اند معاشرت کنید و لازم است با افرادی نشست و برخاست داشته باشید که نگرش مثبت دارند و در زندگی به فکر راه‌حل مشکلات هستند. کسانی که می‌دانند می‌توانند هر کاری را که اراده‌اش را بکنند، انجام دهند.

اعتمادبه‌نفس مسری است. عدم اعتماد به نفس هم همین‌طور.
وینس لومباردی، سرمربی تیم گرین بی‌پکرز
که رهبری آن را در شش عنوان مهم و پنج رقابت قهرمانی
لیگ ملی فوتبال و کسب دو جام برتر به عهده داشت

از باشگاه «من نمی‌توانم وحشتناک است» خارج شوید

انسان‌ها دو دسته‌اند ـ لنگری و موتوری. افراد لنگری را رها کنید و با افراد موتوری باشید، چون افراد کوشا و فعال به جایی می‌روند و سرگرمی بیشتری دارند. افراد لنگری فقط شما را پایین می‌کشند.

ویلاند
نقاش و دریانورد مشهور

وقتی معلم تاریخ سال اول دبیرستانی در شیکاگو بودم، از اینکه فوراً به محل استراحت معلمان بروم دست کشیدم، که طولی نکشید از باشگاه «من نمی‌توانم، وحشتناک است» خارج شدم. بدتر از آن دود سیگاری بود که همواره در فضای آنجا پراکنده بود و ابری از احساسات منفی‌گرایی را تشکیل می‌داد. «می‌توانید باور کنید که الان از ما می‌خواهند چه کار کنیم؟» «امسال دوباره تدریس درس ریاضی به این بچه سیمون را به عهده گرفتم. او بچه خیلی شیطانی است.» «هیچ راهی برای تدریس به این بچه‌ها وجود ندارد. آن‌ها کاملاً خارج از کنترل هستند.» جریان مداوم قضاوت‌های منفی، انتقادات، مقصر شمردن و شکایت کردن‌های آن‌ها ادامه داشت. مدت زیادی نگذشته بود که من گروهی از معلمان خاص را پیدا کردم که در غذاخوری جمع می‌شدند و در دو میز داخل اتاق ناهارخوری مخصوص معلمان با یکدیگر غذا می‌خوردند. آن‌ها افراد مثبتی بودند و باور داشتند که می‌توانند بر هر مشکلی غلبه کنند و هر مسئله‌ای را حل کنند. هر نظریه‌ی جدیدی را که آنان با من در میان می‌گذاشتند، به کار گرفتم، همین طور نظریه‌های دیگری را که از شرکت در کلاس‌های هفتگی در تعطیلات آخر هفته در دانشگاه شیکاگو یاد گرفته بودم. در نتیجه، دانش‌آموزان در اولین سال تدریس مرا به عنوان معلم سال انتخاب کردند.

انتخاب‌کننده باشید

وقتی نمی‌خواهم با کسی باشم، مدتی با او معاشرت نمی‌کنم. اینکه می‌توانم مثبت باقی بمانم، جای شکر دارد و این خود نعمتی است. من با کسانی که شاد هستند معاشرت می‌کنم، کسانی که در حال پیشرفت هستند، کسانی که می‌خواهند یاد بگیرند، کسانی که اهمیتی به شنیدن متأسفم یا متشکرم نمی‌دهند... و اوقات خوشی را سپری می‌کنند.

جان آساراف

نویسنده‌ی *راهنمای بچه‌های خیابانی برای رسیدن به همه چیز*

دوست دارم تمرین باارزشی را که دوست قابل اعتمادم کلمنت استون با من انجام داد، اجرا کنید. فهرستی از نام کسانی که بر مبنایی منظم با آن‌ها وقت می‌گذرانید، تهیه کنید ـ اعضای خانواده، همکاران، همسایگان، دوستان، افراد تشکیلات اجتماعی‌تان، اعضای گروه مذهبی‌تان و غیره.

وقتی فهرست خود را کامل کردید، برگردید و در کنار اسم کسانی که منفی هستند و افکار سمی دارند، علامت (-) بگذارید و در کنار اسم کسانی که مثبت و مؤدب هستند، علامت (+) بگذارید. وقتی در مورد هر کس تصمیم‌گیری کردید، متوجه می‌شوید که الگویی در حال شکل گرفتن است. شاید کل محل کار شما پر از شخصیت‌های منفی باشد. یا شاید این دوستان شما هستند که هر کاری شما انجام می‌دهید، در آن «نه» می‌آورند. یا شاید این اعضای خانواده‌ی شما هستند که همواره شما را تحقیر می‌کنند و اعتماد به نفس و عزت نفس شما را پایین می‌آورند.

از شما می‌خواهم همان کاری را که آقای استون به من گفت انجام دهید. دیگر وقت خود را با کسانی که علامت منفی در کنار اسمشان هست، نگذرانید. اگر این کار غیر ممکن است (البته یادتان باشد هیچ چیز غیرممکن نیست. همیشه حق انتخاب وجود دارد)، پس به طور جدی مدت زمانی را که با آن‌ها سپری می‌کنید کاهش دهید. باید خود را از تأثیر منفی دیگران برهانید.

در موردش فکر کنید. مطمئنم کسانی را می‌شناسید که وقتی قدم به اتاق می‌گذارند، همه‌ی انرژی شما را تحلیل می‌برند. من به این آدم‌ها خون‌آشام‌های روانی می‌گویم. آن‌ها واقعاً انرژی را به طور کامل از شما می‌مکند. دیگر وقت خود را با آن‌ها نگذرانید.

آیا کسانی در زندگی شما هستند که همیشه در حال گله و شکایت باشند و دیگران را برای شرایطی که دارند مقصر بشمارند؟آیا کسانی هستند که همیشه در مورد دیگران قضاوت کنند، شایعات منفی پخش کنند و در مورد بد بودن اوضاع صحبت کنند؟ با این افراد هم وقت خود را نگذرانید. آیا کسانی در زندگی شما وجود دارند که تنها با یک تلفن ساده به شما می‌توانند در آن روز تنش،

اضطراب و اختلال ایجاد کنند؟ آیا کسانی هستند که به شما بگویند رویاهایتان غیرممکن هستند و شما را از باور کردن آن‌ها و دنبال کردن اهدافتان باز بدارند؟ آیا دوستانی دارید که همواره سعی کنند شما را تا سطح خودشان پایین بکشند؟ اگر این طور است، وقت آن است که دوستان جدیدی پیدا کنید!

از افراد مسموم و منفی دوری کنید

تا وقتی به مرحله‌ای از پیشرفت نرسیده‌اید که دیگر به مردم اجازه ندهید با افکار منفی روی شما تأثیر بگذارند، لازم است به هر قیمتی شده از مردم سمی و دارای افکار منفی اجتناب کنید. اگر تنها باشید بهتر از این است که وقت خود را صرف کسانی کنید که شما را با ذهنیت قربانی بودن خودشان و معیارهای میانه‌روی خود در زندگی عقب نگه می‌دارند.

آگاهانه تلاش کنید تا خود را در جمع افراد مثبت، مترقی و سطح بالا قرار دهید. کسانی که شما را باور دارند، شما را به تعقیب رویاهایتان تشویق می‌کنند و برای پیروزی‌های شما دست می‌زنند و شادی می‌کنند. خود را در جمع متفکران، آرمان‌گرایان و رویاپردازان مثبت قرار دهید.

اطراف خود را از مردم موفق پر کنید

یکی از مشتریانی که مرا برای تدریس اصول موفقیت به فروشندگان خود استخدام کرد، صاحب کارخانه‌ی لنزهای چشمی بود. قبل از شروع جلسه، همین طور که یکی یکی با فروشندگان گفتگو می‌کردم، از هر کس می‌پرسیدم آیا پنج نفر از کسانی را که جزو افراد موفق فروش شرکت هستند می‌شناسد یا نه؟ اکثر آن‌ها پاسخ می‌دادند و فوراً نام آن‌ها را بر زبان می‌آوردند. آن شب از ۳۰۰ نفر از افراد حاضر در سالن پرسیدم که اگر این پنج نفر را می‌شناسند، دست‌هایشان را بالا ببرند، که همه این کار را کردند. بعد دوباره پرسیدم اگر تا به حال با این افراد حرف زده‌اند و در مورد رموز موفقیت آن‌ها سؤال کرده‌اند، باز هم دستشان را بالا ببرند. حتی یک نفر هم دستش را بالا نگرفت. تصورش را بکنید! همه

می‌دانستند چه کسانی افراد مؤثر در آن شرکت هستند، اما به علت ترس پنهان از مورد قبول واقع نشدن، هیچ کس از افراد موفق در فروش نخواسته بود رمز موفقیت خودشان را با او در میان بگذارند.

اگر می‌خواهید موفق شوید، باید با افراد موفق همنشین باشید. لازم است از آن‌ها بخواهید که روش‌ها و راهبردهای موفقیت خود را به شما بگویند. بعد آن روش‌ها را امتحان کنید و ببینید برای شما مناسب هستند یا نه. آنچه را آن‌ها انجام دادند آزمایش کنید، آنچه را که مطالعه کردند بخوانید، مثل آن‌ها فکر کنید و الی آخر. اگر روش‌های جدید فکر و عمل نتیجه می‌دهد، خود را با آن‌ها تطابق بدهید. اگر نه، آن‌ها را کنار بگذارید و به جستجو و آزمایش ادامه بدهید.

اصل ۲۶

گذشته‌ی مثبت خود را جمع‌آوری کنید

به گذشته‌ی خود همچون یک روز کاری خوب می‌نگرم. کاری که انجام شده و من از آن رضایت دارم.

مادربزرگ موزز

نقاش و قصه‌گوی امریکایی که ۱۱۰ سال عمر کرد

در فرهنگ ما اکثر مردم شکست‌هایشان را بیشتر از موفقیت‌هایشان به خاطر دارند. این حاصل روش تربیت پدران و مادران، معلمان و مدیران است که از روش «تنهایش بگذار، ولش کن» که در فرهنگ ما روشی بسیار شایع است، استفاده کرده‌اند. وقتی بچه بودید، وقتی بازی می‌کردید و با همه همکاری می‌کردید، شما را تنها می‌گذاشتند و توجهی به شما نمی‌کردند، ولی وقتی خیلی سروصدا می‌کردید یا آن‌ها را آزار می‌دادید و دچار دردسر می‌کردید، شما را صدا می‌کردند. احتمالاً وقتی نمره‌ی خوب می‌گرفتید، به طوری سرسری به شما می‌گفتند «کارت خوب بود»، اما وقتی نمره‌ی متوسط می‌گرفتید، کلی سرزنش می‌شدید و اگر نمره‌ی بد می‌گرفتید که دیگر ملعون خدا می‌شدید. در مدرسه، بیشتر معلمان بیشتر جواب‌هایی را که اشتباه می‌گفتید با علامت ضربدر مشخص می‌کردند، اما جلوی جواب‌هایی را که درست پاسخ دادید، علامت صحیح نمی‌زدند. در ورزش، وقتی در فوتبال یا بیسبال بازنده می‌شدید، سرتان

فریاد می‌کشیدند. همیشه وقتی دچار اشتباه یا خطا می‌شدید و شکست می‌خوردید، با هیجانات شدید مواجه می‌شدید در صورتی که این حالت می‌بایست در زمان موفقیت‌های شما رخ می‌داد.

چون مغز اتفاقاتی را که با هیجانات شدید همراه باشد راحت‌تر به خاطر می‌سپارد، اکثر مردم تعداد موفقیت‌هایی را که در زندگی به دست آورده‌اند به نسبت شکست‌هایشان کمتر به خاطر می‌آورند و زیاد به آن‌ها توجه نمی‌کنند. یکی از راه‌های مبارزه با این پدیده این است که به طور هوشیارانه بر موفقیت‌های خود تمرکز کنید و آن‌ها را جشن بگیرید. یکی از تمریناتی که در همایش‌هایم از آن استفاده می‌کنم این است که از شرکت‌کنندگان می‌خواهم در مورد موفقیتی که هفته‌ی گذشته داشته‌اند، برای دیگران صحبت کنند. وقتی می‌بینم انجام این کار چقدر برای بسیاری از مردم مشکل است، تعجب می‌کنم. خیلی از آن‌ها تصور نمی‌کنند که هیچ موفقیتی داشته‌اند. به راحتی در مورد ده موردی که موفق نبودند صحبت می‌کنند، اما نمی‌توانند به همان راحتی در مورد ده تا از پیروزی‌ها و موفقیت‌هایی که داشتند، صحبت کنند.

واقعیت تلخ این است که همه‌ی ما پیروزی‌هایمان بیشتر از شکست‌هایمان بوده است، فقط در مقابل خود دیوار خیلی بلندی کشیده‌ایم که مانع دیدن موفقیت‌های ما می‌شود. یکی از شرکت‌کنندگان در برنامه‌ی کسب *فرصت‌ها و مهارت‌های زندگی* که برای کمک به مردم در جهت رسیدن به رفاه برگزار می‌کردم، اعلام کرد که هیچ موفقیتی نداشته است. وقتی در مورد لهجه‌اش پرسیدم، گفت در سال ۱۹۷۹ که شاه سقوط کرد، ایران را ترک کرده است. او کل خانواده‌اش را به آلمان برده بود، که در آنجا زبان آلمانی را یاد گرفته و مکانیک شده بود. به تازگی کل خانواده‌اش را به ایالت متحد آورده و زبان انگلیسی را همان‌جا یاد گرفته بود و حالا در حال آموزش جوشکاری بود، ولی هنوز تصور نمی‌کرد که هیچ موفقیتی داشته است! وقتی گروه از او پرسیدند که به نظر او موفقیت چیست، جواب داد داشتن خانه‌ای در بورلی هیلز و سوار کادیلاک شدن. به نظر او، چیزی کمتر از آن موفقیت محسوب نمی‌شد. کم‌کم با کمی آموزش

توانست متوجه شود که هر هفته تجارب موفقیت‌آمیزی داشته است. مسائلی ساده مثل به موقع به محل کار رسیدن، شرکت در برنامه‌ی «کسب فرصت‌ها و مهارت‌های زندگی»، یادگیری زبان انگلیسی، تهیه‌ی مایحتاج خانواده، خرید دوچرخه برای دخترش، همگی موفقیت محسوب می‌شد.

استفاده از ژتون‌های پوکر برای افزایش عزت‌نفس و موفقیت

حالا چرا به موفقیت‌هایی که در گذشته داشتید این قدر اهمیت می‌دهم؟ علت اهمیت آن تأثیری است که بر عزت نفس شما می‌گذارد. لحظه‌ای تصور کنید که عزت نفس شما همانند مشتی ژتون پوکر است. بعد تصور کنید که من و شما داریم پوکر بازی می‌کنیم و شما ۱۰ ژتون دارید و من ۲۰۰ تا. گمان می‌کنید در این بازی پوکر، چه کسی محافظه‌کارانه‌تر بازی خواهد کرد؟ بله، شما. اگر شما پنج تا از ژتون‌هایتان را از دست بدهید، از بازی خارج می‌شوید. من می‌توانم چهل بار هر بار پنج ژتون از دست بدهم و بعد از بازی خارج شوم. بنابراین من بیشتر خطر می‌کنم چون می‌توانم باخت‌هایم را جبران کنم. سطح عزت نفس شما هم همین طور عمل می‌کند. هر چه عزت نفس شما بیشتر باشد، خطری که می‌توانید بکنید بیشتر خواهد بود.

تحقیق نشان داده است که هر چه بیشتر از موفقیت‌های گذشته‌ی خود اطلاع پیدا کنید، در انجام و به دست آوردن موفقیت‌های جدید اعتماد بیشتری به دست می‌آورید. می‌دانید که حتی اگر شکست بخورید این شما را تخریب نمی‌کند، چون عزت نفس شما بالاست. هر چه بیشتر تیراندازی کنید، شانس به دست آوردن امتیاز برای شما بیشتر می‌شود.

دانستن اینکه شما در گذشته موفقیت‌هایی داشته‌اید، به شما اعتماد به نفس می‌دهد و می‌توانید در آینده موفقیت‌های بیشتری کسب کنید. پس اجازه دهید نگاهی به راه‌های ساده ولی قدرتمند ساختن و حفظ سطح اعتماد و عزت نفس بیندازیم.

با نُه موفقیت اصلی شروع کنید

در اینجا راه ساده‌ی آغاز تهیه‌ی فهرستی از موفقیت‌های اصلی شما وجود دارد. این تمرین را با همسر یا کل خانواده اجرا کنید. با تقسیم زندگی خود به سه دوره‌ی زمانی مساوی شروع کنید. مثلاً اگر ۴۵ ساله هستید، سه دوره زمانی شما از تولد تا ۱۵ سالگی، از ۱۶ تا ۳۰ سالگی و از ۳۱ تا ۴۵ سالگی خواهد بود. سپس سه موفقیت را که در عرض این سه دوره داشته‌اید، فهرست‌بندی کنید. برای اینکه به شما کمک کنم شروع کنید، فهرستی از موفقیت‌های خودم را در اینجا آورده‌ام:

سه مورد دوره‌ی اول: تولد تا ۲۰ سالگی

۱- در تیم ورزشی به عنوان کاپیتان انتخاب شدم.
۲- برنده‌ی جایزه مسابقات قهرمانی شهر شدم.
۳- در دانشگاه هاروارد قبول شدم.

سه مورد دوره دوم: از ۲۰ تا ۴۰ سالگی

۱- درجه و مدرک تحصیلی‌ام را از دانشگاه ماساچوست دریافت کردم.
۲- اولین کتابم را منتشر کردم.
۳- مرکز نیوانگلند را برای پیشرفت شخصی و سازمانی پایه‌گذاری کردم.

سه مورد دوره‌ی نهایی: از ۴۰ تا ۶۰ سالگی

۱- همایش‌هایی در مورد عزت نفس برگزار کردم.
۲- کتاب سوپ جوجه *برای* روح پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز شد.
۳- موفق شدم به هدفم که سخنرانی در ۵۰ ایالت بود، دست پیدا کنم.

آیا می‌توانید صد مورد از موفقیت‌های خود را نام ببرید؟

برای اینکه به طور واقعی متقاعد شوید فرد موفقی هستید که می‌توانید به اهداف بزرگ‌تر برسید، مرحله‌ی بعدی این تمرین را کامل کنید و ۱۰۰ یا تعداد بیشتری از موفقیت‌های زندگی خود را فهرست‌وار بنویسید. تجربه‌ی من این

است که اکثر مردم تا نوشتن سی مورد مشکلی ندارند، بعد از آن برایشان کمی مشکل می‌شود. برای اینکه بتوانید صد موفقیت را بنویسید، باید مواردی مثل یادگرفتن دوچرخه‌سواری، تک‌نوازی در کلیسا، گرفتن اولین کار تابستانی، اولین باری که در بازی گروهی گل زدید، گرفتن گواهینامه‌ی رانندگی، نوشتن مقاله‌ای برای روزنامه‌ی مدرسه، گرفتن نمره‌ی بیست در درس تاریخ آقای سیمون، تداوم آموزش پایه‌ای، یادگیری موج‌سواری، برنده شدن در نمایشگاه استانی، تعویض اولین خودرو، ازدواج کردن، به دنیا آمدن اولین فرزند، شرکت در مسابقه‌ی افزایش بودجه برای مدرسه‌ی بچه‌تان. همه‌ی این‌ها مواردی است که احتمالاً حالا می‌توانید آن‌ها را موفقیت فرض کنید، اما در طول سفر زندگی آن‌ها را به عنوان موفقیت تصدیق کنید. بسته به سن و سالتان، ممکن است حتی از نوشتن هم استفاده کنید: «کلاس اول را گذراندم. کلاس دوم را گذراندم، کلاس سوم را گذراندم.» خوب است. هدف این است که صد مورد را یادداشت کنید.

دفتر شرح روزانه‌ی موفقیت‌ها درست کنید

روش قدرتمند دیگری که برای اضافه کردن تعداد ژتون‌های پوکر به کار می‌رود این است که گزارشی کتبی از موفقیت‌های خود تهیه کنید و آن را نگه دارید. انجام این کار به سادگی و آسانی تهیه‌ی یک فهرست در دفترچه یادداشت یا پیدا کردن مدرکی در کامپیوتر، یا به دقیقی و آسانی تهیه‌ی دفتر خاطراتی جلد چرمی است. اگر هر روز موفقیت خود را به یادآورید و آن را یادداشت کنید، شرح وقایع روزانه‌ی شما در حافظه‌ی بلند مدت آسان خواهد بود، که همین عزت نفس شما را افزایش می‌دهد و اعتماد به نفس شما را می‌سازد. بعداً، اگر نیاز به افزایش عزت نفس داشته باشید، می‌توانید از روی نوشته‌های خود آن‌ها را بازخوانی کنید.

پیتر تیگپن، نایب رئیس قبلی شرکت لویس استراوس و شرکا، چنین شرح وقایعی از موفقیت‌هایش را روی میز کارش نگه می‌داشت و هر بار که پیروزی یا موفقیتی به دست می‌آورد، به آن‌ها اضافه می‌کرد. و وقتی می‌خواست کاری را

که از آن واهمه داشت انجام دهد، مثل مذاکره برای دریافت وامی چند میلیون دلاری یا سخنرانی در مقابل مدیران، این فهرست شرح وقایع موفقیت را می‌خواند تا اعتماد به نفسش افزایش پیدا کند. فهرست او شامل چنین مواردی بود: *به بازار چین رفتم، از پسر کوچکم خواستم اتاقش را تمیز کند، به خارج رفتم تا طرح جدیدم را توسعه دهم.*

زمانی که اکثر مردم در شرف انجام کار سختی هستند که آن‌ها را می‌ترساند، تمایل دارند تمام مدت روی کارهایی که قبلاً انجام داده و موفق نشده‌اند تمرکز کنند و همین اعتماد به نفس آن‌ها را کاهش می‌دهد و به ترس آن‌ها از شکست مجدد قوت می‌بخشد. وقتی شرح موفقیت‌های خود را نگه می‌دارید و به آن‌ها مراجعه می‌کنید، همین شما را روی موفقیت‌هایتان متمرکز نگه می‌دارد.

تا جایی که امکان دارد سریع فهرست موفقیت‌های خود را تهیه کنید. اگر می‌خواهید می‌توانید آن را به صورت کتابی مصور همراه با تاریخ، گواهی، خاطره و دیگر یادآوری‌کننده‌های موفقیت‌تان درآورید.

نمادهای موفقیت خود را به نمایش بگذارید

محققان کشف کرده‌اند که آنچه در محیط خود می‌بینید، دارای تأثیر روان‌شناسانه بر رفتار، نگرش و عملکرد شماست. محیط بیشترین تأثیر را بر شما می‌گذارد. اما عامل بسیار مهم‌تری وجود دارد. اغلب بر محیطی که در همان لحظه در آن هستید کنترل کامل دارید. می‌توانید تصاویری را که در اتاق خواب یا دیوار دفتر کارتان آویزان می‌کنید، انتخاب کنید. مواردی را که قابل تذکار است روی در یخچال یا در رختکن بچسبانید و آن‌هایی را که یادگاری هستند، روی میز کار یا در استراحتگاه محل کارتان قرار دهید.

روش با ارزشی که در ساختن عزت نفس‌تان کمکتان می‌کند و به شما انگیزه می‌دهد تا در آینده موفقیت بزرگ‌تری به دست آورید این است که اطراف خود را با جوایز، عکس‌ها و دیگر اشیایی که موفقیت‌هایتان را به شما یادآوری می‌کند، پر کنید. این‌ها ممکن است شامل مدال‌هایی طلایی که در ازای ارائه‌ی خدمات

گرفته‌اید، تصاویری از مسابقاتی که در آن‌ها برنده شده‌اید، عکس عروسی، جایزه، کپی قاب شده از شعرتان که در روزنامه‌ی محلی چاپ شده، نامه‌ی تشکر، مدرک دیپلم، یا جایزه‌ی طلایی اسکات یا نشان عقاب اسکات باشد.

محلی ویژه درست کنید ـ قفسه‌ای مخصوص، بالای دراور، درِ یخچال، دیوار پیروزی در راهرویی که هر روز از آن عبور می‌کنید ـ و آن را با نشانه‌های موفقیت خود پر کنید. دراور مخصوص، جعبه‌های داخل کمد و پرونده‌هایتان را تمیز کنید. سپس نمادهایی را که هر روز با دیدن آن‌ها به یاد موفقیت‌هایتان می‌افتید، قاب کنید، آن‌ها را برق بیندازید و در جایی قرار دهید که مشخص باشند. این کار تأثیر قدرتمندی بر ذهن نیمه هشیار شما خواهد داشت و به گونه‌ای زیرکانه شما را برنامه‌ریزی می‌کند تا خود را برنده ببینید ـ کسی که در زندگی موفقیت‌های دائمی دارد. همین طور این پیام را به دیگران منتقل می‌کنید، در شما احساس اعتماد به وجود می‌آورد و اعتماد دیگران را هم نسبت به شما افزایش می‌دهد.

انجام این کار برای بچه‌های شما هم موردی بزرگ است. مغرورانه نمادهای موفقیت آن‌ها را در مقابل دید همگان قرار دهید، همین طور نامه‌ها، روبان‌ها، آثار هنری، عکس‌هایی از آن‌ها در لباس بیسبال یا در حال نواختن ویولن، عکس‌هایی از آن‌ها در حالی که شاد هستند، مدال‌های ورزشی، نشان‌ها و دیگر جوایز. اگر فرزندانی دارید که در خانه زندگی می‌کنند، بهترین کار هنری آن‌ها را قاب کنید و به دیوارهای آشپزخانه، اتاق خودشان و راهرو آویزان کنید. وقتی بچه‌ها آن‌ها را قاب کرده روی دیوار ببینند، عزت نفسشان تقویت می‌شود.

تمرین آیینه

شما آهن‌ربایی زنده هستید. در مورد هر چه بیندیشید، همان را به خود جذب می‌کنید.

برایان تریسی

مقام رهبری پرورش نیروی بالقوه‌ی بشر و نفوذ شخصی

برای اینکه از موفقیت‌های بزرگ خود آگاه شوید، باید از موفقیت‌های روزانه و کوچک خود هم اطلاع حاصل کنید. تمرین آیینه بر اساس اصلی است که می‌گوید همه‌ی ما به تأیید و تصدیق نیاز داریم، اما مهم‌ترین تأیید، تأییدی است که خودمان به خودمان می‌دهیم.

تمرین آیینه به ذهن نیمه هشیار شما شوک‌های مثبتی وارد می‌کند تا بتواند بیشتر پیشرفت کند و به شما کمک کند تا هرگونه باور منفی را در جهت تکامل و تحسین خود تغییر دهید، و همین ذهن شما را در چارچوب پیشرفت قرار می‌دهد و موجب ترقی‌تان می‌شود. این تمرین را حداقل سه ماه انجام دهید. بعد از آن، می‌توانید تصمیم بگیرید که آیا می‌خواهید ادامه بدهید یا نه. تعدادی از افراد بسیار موفق را می‌شناسم که سال‌ها هر شب این کار را انجام می‌دادند.

درست قبل از اینکه به رختخواب بروید، جلوی آیینه بایستید و از خودتان بابت همه‌ی کارهایی که در طول آن روز انجام داده‌اید، تشکر کنید. ابتدا چند ثانیه مستقیم به چشمانتان در آیینه نگاه کنید ـ تصویر شما هم در آیینه به شما نگاه می‌کند. سپس اسم خودتان را صدا بزنید و با صدای بلند درباره‌ی موارد زیر شروع به تعریف و تمجید و قدردانی از خودتان بکنید:

- هرگونه پیشرفت ـ تجاری، مالی، تحصیلی، شخصی، فیزیکی، روحی یا احساسی
- هرگونه نظم شخصی که آن را رعایت کردید ـ رژیم، ورزش، مطالعه، مراقبه، دعا
- هرگونه وسوسه‌ای که خود را درگیر آن نکرده‌اید ـ خوردن دسر، زیاد دراز کشیدن و تلویزیون نگاه کردن، تا دیروقت بیرون ماندن، زیاده‌روی در نوشیدن

در طول انجام این تمرین تماس چشمی خود را با خودتان حفظ کنید. وقتی کار قدردانی از خود را تمام کردید، این تمرین را با نگاه عمیقی به داخل چشمان خود و گفتن این جمله ادامه بدهید: «من عاشق تو هستم.» سپس چند ثانیه

همان جا بایستید تا تأثیر این تجربه را به طور واقعی احساس کنید، طوری که انگار شما تنها کسی هستید که در آیینه به این همه تشکر و قدردانی گوش می‌دهید. رمز قسمت آخر این است که تا وقتی احساس شرمندگی نکرده یا خود را احمق یا نادان تصور نکرده‌اید، از جلوی آیینه کنار نیایید.

نمونه‌ای از آنچه تمرین می‌کنید، ممکن است این طور به نظر برسد:

جک، می‌خواهم امروز بابت موضوعات زیر از تو تشکر و قدردانی کنم. ابتدا، می‌خواهم بابت اینکه دیشب به موقع به رختخواب رفتی و تا دیروقت بیدار نماندی که تلویزیون نگاه کنی و در نتیجه امروز صبح زود از خواب بیدار شدی و مکالمه‌ای واقعاً خوب با ایگنا داشتی، تشکر کنم. و بعد بابت اینکه قبل از رفتن به حمام بیست دقیقه تمرین مراقبه کردی، از تو ممنونم. از اینکه کمک کردی بچه‌ها با هم ناهار بخورند و خودت غذای سالم کم‌چربی و صبحانه‌ای با کربوهیدرات پایین خوردی، سپاسگزارم. از اینکه به موقع سر کار رفتی، جلسه‌ی کارمندان را خیلی خوب اجرا کردی و به خوبی از آن‌ها دفاع کردی، ممنونم. از اینکه کمک کردی همه احساسات و نظریات یکدیگر را درک کنند و به دقت به حرف یکدیگر گوش کنند، سپاسگزارم. از اینکه در انتخاب بهترین نظریه عالی عمل کردی، متشکرم.

ببینیم دیگر چه... اووه... و بعد ناهاری واقعاً سالم خوردی ـ سوپ و سالاد ـ و بعد از آن دسری راکه ممنوع بود نخوردی و ده لیوان آب نوشیدی، همان مقداری که قول داده بودی هر روز بنوشی. و بعد... ببینم... ویرایش دستنویس جدیدت را تمام کردی و در مورد برنامه‌ریزی کنترل و مدیریت برنامه‌ی آموزشی تابستان واقعاً خوب شروع کردی. قبل از اینکه محل کارت را ترک کنی، شرح موفقیت روزانه‌ی خودت را خوب پر کردی. آه، و از مشاور و دستیارت هم بابت همه‌ی کارهای آن روز خیلی خوب قدردانی کردی. وقتی دیدی که او چقدر خوشحال شد، واقعاً عالی بود.

تازه وقتی به خانه برگشتی، به مدت کافی با بچه‌ها بازی کردی، بخصوص با کریستوفر، و بعد برای همه‌ی بچه‌ها کتاب خواندی. آن هم کار خیلی خاصی

بود. و حالا دوباره داری به موقع به رختخواب می‌روی و همه‌ی شب وقتت را با اینترنت هدر نمی‌دهی. تو امروز عالی بودی.
و یک چیز دیگر، جک ـ من عاشق تو هستم!

دفعات اولی که این تمرین را انجام می‌دهید، طبیعی است که تعدادی واکنش داشته باشید. ممکن است احساس حماقت، شرمندگی، شبه گریه (یا حتی گریه‌ی واقعی) به شما دست دهد، یا فقط احساس ناراحتی کنید. گاهی مردم حتی کهیر می‌زنند، داغ می‌شوند و عرق می‌کنند، یا احساس گیجی به آن‌ها دست می‌دهد. این واکنش‌ها طبیعی و انجام این تمرین کاری غریب است. ما یاد نگرفتیم خودمان را تصدیق کنیم. در حقیقت، اغلب یاد گرفته‌ایم برعکس این کار را انجام دهیم: *در شیپور خودت ندم، خودخواه‌نباش، لباس گران نخر، غرور گناه است*. وقتی مثبت‌تر عمل کنید و به خودتان رسیدگی کنید، وقتی از زخم‌های قدیمی و منفی رها شوید، از انتظارات غیرواقعی و قضاوت در مورد خود رها می‌شوید و واکنش‌های فیزیکی و احساسی به طور طبیعی پدیدار می‌شوند. اگر هر کدام از این‌ها را تجربه کردید، اجازه ندهید شما را متوقف کند. آن‌ها فقط موقت هستند و بعد از چند روز که این تمرین را تکرار کردید، از بین خواهند رفت.

اولین باری که این تمرین را انجام دادم، درست بعد از چهل روز متوجه شدم که همه‌ی گفتگوهای درونی منفی من از بین رفته است، و این حالت با تمرین روزانه‌ی تمرکز روی تمرین آیینه به وجود آمده بود. عادت داشتم خودم را بابت خوب جا نینداختن سوئیچ خودرو یا نحوه‌ی قرار دادن عینکم روی صورتم سرزنش کنم. این صدای انتقادگر دیگر ناپدید شده بود. همین اتفاق ممکن است برای شما هم بیفتد، اگر فقط زمانی را به انجام این تمرین اختصاص دهید.

نکته‌ای را فراموش نکنید: اگر به رختخواب رفته بودید و ناگهان به خاطر آوردید که هنوز «تمرین آیینه» را انجام نداده‌اید، از رختخواب بیرون بیایید و آن را انجام دهید. نگاه کردن به خودتان در آیینه قسمت مهم این تمرین است. و یک توصیه‌ی کوچک دیگر: از قبل به همسر، فرزندان، هم‌اتاق یا والدین خود بگویید تا

سه ماه یا بیشتر می‌خواهید این تمرین را انجام دهید. قدر مسلم شما دلتان نمی‌خواهد آن‌ها وارد اتاق شوند و خیال کنند که شما عقلتان را از دست داده‌اید.

به کودک درون خود پاداش دهید

در درون همه‌ی ما سه خودِ کاملاً مجزا وجود دارد که به طور منظم در جهت ساخت شخصیت واحد و منحصر به فرد ما عمل می‌کنند. ما یک خودِ شبه والد داریم، خودِ بالغ و خودِ شبه کودک، که در زندگی واقعی بسیار مثل والدین، بزرگسالان و بچه‌ها رفتار می‌کنند. خودِ بالغ شما قسمت منطقی خودتان است. اطلاعات را جمع‌آوری می‌کند و جدا از احساس تصمیم می‌گیرد. برنامه‌ی شما را طرح می‌کند و دفترچه‌ی ثبت ارقام شما را متعادل می‌کند. مالیات‌های شما را مشخص می‌کند و تعیین می‌کند چه زمانی چرخ‌های خود را بچرخانید.

خودِ شبه والد وجودتان به شما می‌گوید بند کفش‌هایتان را ببندید، دندان‌هایتان را مسواک بزنید، سبزی بخورید، تکالیفتان را انجام دهید، ورزش کنید، در تاریخ‌هایی که برای اتمام کارهایتان مشخص کرده‌اید خوش قول باشید و به آن‌ها عمل کنید، پروژه‌های خود را تمام کنید. این منتقد درونی شماست ـ قسمتی که وقتی مطابق معیارها عمل نمی‌کنید، در مورد شما قضاوت می‌کند. اما همین بخش تربیت‌کننده‌ی شما است که شما را مطمئن می‌سازد که حمایت شده‌اید، از شما مراقبت می‌شود و برایتان آماده شده است. همین بخش است که به شما برای انجام کارهای خوب اعتبار و اطلاعات می‌دهد و از شما بابت انجام آن‌ها قدردانی و تشکر می‌کند.

از طرف دیگر، خودِ شبه کودک شما همان کاری را می‌کند که همه‌ی بچه‌ها انجام می‌دهند ـ ناله می‌کند، جلب توجه می‌کند، بغل می‌خواهد و وقتی نیازها و خواسته‌هایش برآورده نمی‌شود، احساسات درونی خود را بروز می‌دهد. وقتی سن ما بالاتر می‌رود، گویی کودکی سه ساله دائم از ما سؤال می‌کند: *چرا پشت این میز نشسته‌ای؟ چرا دیگر شاد نیستی؟ چرا هنوز هم صبح ساعت سه بیدار می‌شوی؟ چرا این گزارش آزاردهنده را می‌خوانی؟*

یکی از مهم‌ترین وظایف شما به عنوان والدِ «این کودک درونی» این است که برای انجام کارها به او جایزه بدهید.

اگر در زندگی واقعی کودکی سه ساله داشته باشید، ممکن است بگویید: «مامان باید تا بیست دقیقه‌ی دیگر این کار را تمام کند. اما بعد از اینکه مامان کارش را انجام داد، برای دادن بستنی یا بازی با برنامه‌ی کامپیوتری می‌آید.» کودک سه ساله در زندگی واقعی احتمالاً پاسخ می‌دهد: «بسیار خوب، چون می‌دانم بعد از انجام و تمام‌کردن آن چیز خوبی خواهم داشت.»

خوب، تعجبی ندارد که کودک درون شما هم هیچ تفاوتی با این ندارد. وقتی از او می‌خواهید که ساکت باشد تا شما کارتان را تمام کنید، تا وقتی می‌داند در پایان این رفتار جایزه‌ای در انتظار اوست، تا دیروقت هم منتظر می‌شود. در بعضی مواقع، لازم است که بداند در پایان کتابی جهت مطالعه به او می‌دهند، او را به سینما می‌فرستند، اجازه می‌دهند با دوستانش بازی کند، به موسیقی گوش دهد، بیرون غذا بخورد، اسباب‌بازی جدیدی بخرد یا به تعطیلات برود.

بخش اعظم و مؤثر در خلق موفقیت بیشتر در زندگی جایزه و پاداش دادن به خود در زمان موفقیت است. در واقع جایزه دادن به خودتان بابت موفقیت، کودک درون شما را شاد نگه می‌دارد و شما را آماده‌ی رفتار بعدی‌تان می‌کند. می‌داند که می‌تواند در نهایتِ به شما اعتماد کند چون شما به قول خود عمل می‌کنید.

اگر به قول خود عمل نکنید، درست مثل بچه شروع به از بین بردن تلاش‌های شما می‌کند و این کار را با مریض شدن، دچار حادثه شدن تصادف کردن یا اشتباه کردن انجام می‌دهد، که از عملکرد کاری شما می‌کاهد یا حتی ممکن است کارتان را از دست بدهید، به طوری که مجبور شوید مرخصی بگیرید و همین شما را از موفقیتی که خواهان آن هستید دور می‌کند.

احساس کمال

دلیل دیگر اینکه باید موفقیت‌های خود را جشن بگیرید این است که تا وقتی

اطلاع کامل از آن پیدا نکنید، احساس کمال و کامل بودن نمی‌کنید. این به شما احساس شناخت و کمال می‌دهد. اگر هفته‌ها صرف تولید یک گزارش کنید و رئیس شما از آن اطلاع نداشته باشد، احساس می‌کنید کارتان ناقص است. اگر برای کسی هدیه‌ای بفرستید و هیچ گونه اطلاعاتی در مورد دریافت آن نگیرید، در درون شما احساس مورد بی‌توجهی قرار گرفتن به وجود می‌آید. ذهن شما نیاز دارد که این دوره را تکمیل کند.

البته حتی مهم‌تر از کمال، عمل ساده و لذت‌بخش اطلاع‌رسانی و پاداش‌دهی به موفقیت‌ها موجب می‌شود ذهن نیمه هشیار ما بگوید: *هی، موفق شدن خیلی باحال است. هر بار که موفقیتی را به وجود می‌آوریم، باید کاری شاد انجام دهیم. جک برای ما چیزهایی را که دوست داریم می‌خرد یا ما را به جایی که دوست داریم می‌برد. بگذار موفقیت‌های بیشتری به دست آوریم و آن موقع جک ما را بیرون می‌برد تا بازی کنیم.*

وقتی به خودتان بابت موفقیت‌ها و پیروزی‌هایتان جایزه می‌دهید، همین ذهن نیمه هشیار شما را تقویت می‌کند تا بیشتر و جدی‌تر کار کنید. ماهیت اصلی انسان این است.

اصل ۲۷

چشمتان به دنبال جایزه باشد

منفی بودن و بی‌انگیزه بودن آسان است. اما مثبت بودن و انگیزه داشتن به تمرین نیاز دارد. وقتی نمی‌توانید آن ضبط صوت‌های بی‌رحم را خاموش کنید، حداقل می‌توانید کاری کنید که صدایشان کمتر شود و توجه خود را از نکات منفی به نکات مثبت برگردانید.

دونا کاردیلو

سخنران، مقاطعه کار، فکاهی‌نویس و استاد الهام‌بخش

افراد موفق روی نکات مثبت زندگی تمرکز می‌کنند و مهم نیست که در اطراف آن‌ها چه می‌گذرد. آن‌ها روی موفقیت‌های گذشته‌ی خود متمرکز می‌شوند، نه شکست‌های گذشته، و در قدم‌های بعدی لازم است به تکمیل اهدافشان بپردازند، نه به دیگر نقائص و کمبودهایی که زندگی به آن‌ها ارائه می‌دهد. آن‌ها همواره در دنبال کردن اهداف منتخب خود بسیار فعال هستند.

مهم‌ترین ۴۵ دقیقه‌ی روز

قسمت مهم هر رژیم تمرکزی در نظر گرفتن زمانی در آخر روز است ـ درست قبل از خوابیدن ـ تا در طول این مدت زمان از موفقیت‌های خود اطلاع حاصل

کنید، اهداف خود را مرور کنید، بر آینده‌ی موفق خود متمرکز شوید و برنامه‌های خاصی را برای انجام آنچه در روز بعد می‌خواهید انجام دهید، مشخص کنید.

چرا آخر روز را برای این کار انتخاب کردیم؟ چون در این ۴۵ دقیقه‌ی آخر روز هرآنچه را مطالعه کنید، به هرچه گوش دهید، در مورد آن صحبت کنید یا آن را تجربه کنید، تأثیر زیادی بر خواب و روز بعد شما دارد. در طول شب، ذهن ناهشیار شما این اطلاعات آخر شب را دوباره مرور می‌کند و تا شش برابر آن چیزی را که شما در طول روز تجربه کردید، پردازش می‌کند. به همین علت است که با شتاب آماده کردن خود برای امتحانات مدرسه در اواخر شب می‌تواند نتیجه بخش باشد و به همین علت است که دیدن فیلم‌های ترسناک قبل از خواب موجب می‌شود که کابوس ببینید. همچنین به همین علت است که داستان‌های زمان خوابیدن برای بچه‌ها این قدر مهم است و فقط تنها برای این نیست که آن‌ها را در خواب فرو ببرد، بلکه پیام‌ها، درس‌ها و اخلاقیات مکرر داخل داستان به بخشی از ساختار ذهن هشیار کودک تبدیل می‌شود.

همین طور که به خواب فرو می‌روید، وارد حالت موج مغزی آلفای ذهن هشیار می‌شوید، حالتی که در آن بسیار پیشنهادپذیر می‌شوید. اگر در حال تماشای اخبار ساعت ۱۱ به خواب بروید، آنچه را روی داده است در ذهن هشیار خود حک می‌کنید ـ جنگ، جنایت، حوادث و تصادفات اتومبیل، تجاوز، قتل، غارت، جنگ‌های گروهی، تیراندازی در حال رانندگی، آدم‌ربایی و رسوایی و تهمت در اتاق هیئت امنا در وال استریت.

فکر کنید اگر شرح حالی الهام‌بخش یا کتابی در زمینه‌ی خودیاری مطالعه کنید، چه تأثیری روی شما خواهد داشت. قدرت مراقبه، گوش دادن به برنامه‌های خودیاری یا برنامه‌ریزی برای روز بعد قبل از رفتن به رختخواب چه تأثیری خواهد داشت.

علاوه بر آن، در اینجا چندین تمرین وجود دارد که به شما کمک می‌کند تا آخر روز به طور متمرکز به سمت هدف خود پیش بروید.

مرور و بازبینی در هنگام عصر

در حالی که نشسته‌اید، چشمان خود را ببندید، نفس عمیقی بکشید و یکی از دستورهای زیر را به خودتان بدهید:

- به من نشان بده که امروز در کجا بیشتر مؤثر بوده‌ام.
- به من نشان بده که امروز در کجا هشیارتر بودم.
- به من نشان بده که امروز کجا بهتر بودم (در کار تخصصی، مدیریت، تدریس و غیره).
- به من نشان بده امروز کجا دوست‌داشتنی‌تر بودم.
- به من نشان بده امروز کجا قاطعانه‌تر عمل کردم.
- به من نشان بده امروز کجا می‌توانستم بیشتر حضور داشته باشم (از لحاظ ویژگی‌های اخلاقی).

همان‌طور که ساکت و آرام در حالت قدرت پذیرش هستید، مشاهده خواهید کرد که تعدادی از وقایع و حوادث آن روز به ذهن شما می‌آید. بدون هیچ نوع قضاوت یا انتقاد از خود آن‌ها را مشاهده کنید. وقتی دیگر حادثه‌ای به ذهن شما نیامد، اتفاقی را در نظر بگیرید و آن را دوباره در ذهن خود مرور کنید و آن را همان طور که دوست داشتید باشد، مجسم کنید. این تصویری نیمه هشیار را خلق می‌کند که به شما کمک می‌کند دفعه‌ی بعد رفتار مورد نظرتان را در موقعیتی مشابه از خود بروز دهید.

دفتر شرح وقایع موفقیت‌های روزانه

ابزار قدرتمند دیگر جهت متمرکز نگه داشتن خود روی موارد مثبت و توجه به پاداش و جوایز و موارد مثبت، استفاده از دفتر یادداشت موفقیت‌های روزانه است. این روش پیشرفته‌ی استفاده از دفتر روزانه‌ی مخصوص پیروزی‌های فرد است که در فصل قبل مورد بحث قرار گرفت. اگر به مدت یک ماه هر روز این تمرین را انجام دهید، اعتماد به نفس و عملکرد شما در همه‌ی زمینه‌های

زندگی‌تان افزایش خواهد یافت. در پایان روز به طور ساده پنج موردی را که در طول روز انجام دادید، مشخص کنید. این‌ها ممکن است در هر زمینه‌ای از زندگی شما وجود داشته باشد ـ کار، مدرسه، خانواده، معنویات، مالی، سلامت، پیشرفت شخصی یا خدمات اجتماعی.

جدولی همانند جدول صفحه‌ی بعد تهیه کنید. بعد وقتی موفقیتی را به خاطر آوردید، آن را در اولین ستون جدول تحت عنوان «موفقیت» بنویسید. بعد ببینید چرا این کار برای شما مهم است و آن دلیل را زیر ستون دوم تحت عنوان «علت» بنویسید. سپس، چگونگی پیشرفت خود را در همان زمینه زیر عنوان «پیشرفت بیشتر» بنویسید. در آخر، گام بخصوصی را که در جهت رسیدن به این موفقیت برداشتید، توضیح دهید و آن را زیر ستون آخر، «اقدام بعدی» بنویسید. مثلاً در نمونه‌ی صفحه‌ی بعد، موفقیت اول «جلسه‌ی بزرگی برای کارمندان اجرا کردم» است. دلیل اهمیت آن «به تیم روحیه بدهم» است. ستون «پیشرفت بیشتر» باید چیز دیگری باشد که بتوانم برای ایجاد روحیه‌ی گروهی بیشتر انجام دهم، که در این صورت برنامه‌ریزی و اجرای پیشرفت روزانه‌ی کارکنان است. «اقدام بعدی» تشکیل کمیته و جلسه با آنا و باب برای برنامه‌ریزی امروز است. این روند ساده و سریع همواره مرا در جهت حرکت در زمینه‌ی ساخت روحیه‌ی تیمی و خیلی از زمینه‌های دیگر کمک می‌کند.

وقتی این جدول را کامل کردید، همه‌ی موضوعات عملی قسمت «اقدام بعدی» را به تقویم یا جدول برنامه‌ی خود منتقل کنید. زمان خاصی را برای انجام هر موضوع اختصاص دهید، به طوری که بتوانید واقعاً آن‌ها را انجام دهید. آن را در تقویم یا در فهرست کارهایی که باید انجام دهید وارد کنید. می‌بینید این تمرین چه پیشرفت فوری و سریعی در زندگی شما به وجود می‌آورد؟

اگر مدیر هستید، از همه‌ی کارمندان خود بخواهید این تمرین سی روزه را انجام دهند. آن‌ها متمرکزتر خواهند شد و همین اعتماد به نفس آنان را افزایش می‌دهد. این برای اعضای خانواده‌ی شما هم مفید است. بسیای از افراد نوجوان را دیده‌ام که بعد از اجرای این تمرین سی روزه شکوفا شده‌اند.

برنامه‌ی روزانه‌ی موفقیت متمرکز روز .... ماه .... تاریخ			
موفقیت	دلیل	پیشرفت بعدی	اقدام بعدی
اجرای جلسه برای کارمندان.	نبود روحیه‌ی کار گروهی.	برنامه‌ریزی برای کارمندان و پیشرفت آن‌ها.	تشکیل جلسه برای باب و آنا.
برای آنا و خودم در اوهایو برای گذراندن تعطیلات جا رزرو کردم.	برای تازه کردن روابط.	برنامه‌ریزی برای تابستان را با پاتی و جف شروع کردم.	با پاتی در مورد بهترین زمانی که می‌توانیم با هم باشیم صحبت کردم.
۳۰ دقیقه روی تریدمیل راه رفتم.	برای سلامتی و کاهش وزن.	برنامه‌ی کاهش وزن را به برنامه‌ی روزانه‌ام اضافه کنم.	با مارتین در مورد مربی خصوصی‌اش صحبت کنم.
با کریستوفر در مورد جلسه‌ی تکالیف شب صحبت کردم.	حفظ و عمیق کردن روابط ما مهم است.	دوباره آن را چهارشنبه تکرار کنم.	تقویمم را بررسی کنم و وقت‌های آزاد را پیدا کنم.
ویرایش گزارش را برای رئیسم تمام کردم.	سیستم کامپیوتری به روز شد.	برای هزینه‌ها فاکتور تهیه کنم.	برنامه‌ریزی جلسه‌ی بعدی برای کمیته‌ی اجرایی.

روز آرمانی خود را خلق کنید

ابزار قدرتمند دیگر برای متمرکز ماندن روی خلق زندگی آرمانی خود این است که بعد از اینکه روز آتی را برنامه‌ریزی کردید، چند دقیقه آن‌ها را به همان نحوی که قرار است باشد مجسم کنید. هر کسی را که فرا می‌خوانید، او را آنجا تصور کنید، آغاز و پایان هر جلسه را مجسم کنید، همه‌ی اولویت‌ها را در نظر بگیرید، همه‌ی مأموریت‌ها و پیغام‌ها را که به آسانی کامل شده‌اند مجسم کنید، همه‌ی فروش‌ها را در ذهن انجام دهید و الی آخر. خود را ببینید که دارید در بهترین صورت در هر موقعیتی که با آن مواجه می‌شوید اقدام می‌کنید. این کار تمام مدت شب به ذهن نیمه هشیار شما امکان می‌دهد که همه‌ی راه‌های انجام کارها را پیدا کنید.

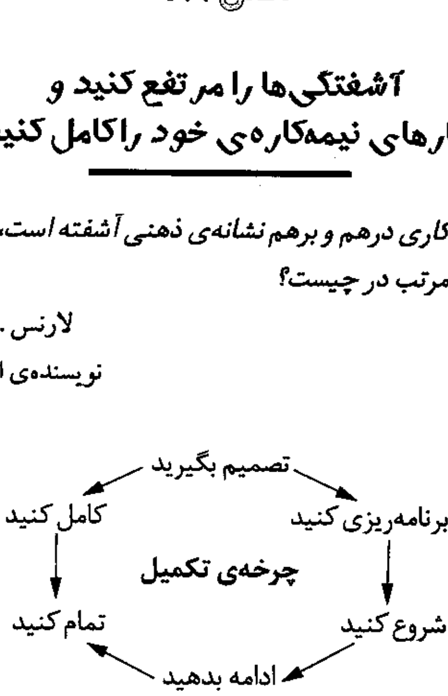
حالا تجسم روز آرمانی خود را شب قبل از آن تمرین کنید. این کار تفاوت عمده‌ای در زندگی شما ایجاد می‌کند.

اصل ۲۸

آشفتگی‌ها را مرتفع کنید و کارهای نیمه‌کاره‌ی خود را کامل کنید

اگر میز کاری درهم و برهم نشانه‌ی ذهنی آشفته است، اهمیت میز کار مرتب در چیست؟

لارنس .جی. پیتر
نویسنده‌ی امریکایی



به نمودار بالا نگاه کنید. این نمودار را چرخه‌ی تکمیل می‌نامند. هر یک از این مراحل ـ تصمیم‌گیری، برنامه‌ریزی، شروع، ادامه، خاتمه و تکمیل برای موفقیت در هر چیزی لازم و ضروری است و برای اینکه نتیجه‌ی دلخواه را بگیریم و کار را تمام کنیم، باید آن‌ها را اجرا کنیم. با وجود این، چند نفر از ما هرگز کارمان را کامل نکرده‌ایم؟ به هر حال به مرحله‌ی پایانی کار می‌رسیم، اما بالاخره چیزی را انجام نداده باقی می‌گذاریم.

آیا در زندگی شما مواردی هست که به صورت پروژه‌هایی ناقص باقی مانده باشد یا نتوانسته باشید با مردم در زمینه‌ای به توافق برسید؟ وقتی گذشته را کامل نکرده‌اید، نمی‌توانید آزادانه در زمان حال غوطه‌ور شوید.

ناقص ماندن کار قبلی مانع تمرکز شما روی کار جدید می‌شود

وقتی پروژه‌ای را شروع می‌کنید یا قراردادی می‌بندید یا تغییری را که لازم است صورت گیرد مشخص می‌کنید، به بانک حافظه‌ی فعلی شما وارد می‌شود و به صورت چیزی که من آن را واحد توجه می‌نامم، تبدیل می‌شود. ما فقط می‌توانیم در یک زمان به خیلی از مسائل توجه کنیم، و هر قول، توافق یا موردی در فهرست کارهایمان کمتر مورد توجه قرار بگیرد، ما نمی‌توانیم کارهای فعلی خود را کامل کنیم و فرصت‌های جدید و فراوانی به زندگی خود وارد کنیم.

خوب، پس چرا مردم کارهایشان را کامل نمی‌کنند؟ اغلب وجود نقص در یک زمینه از زندگی ما نشان‌دهنده‌ی این است که در جایی از زندگی ابهام وجود دارد یا در جایی موانع احساسی و روانی داریم.

مثلاً، ممکن است تعداد زیادی درخواست، پروژه، کار و دیگر موارد روی میز کار خود داشته باشید که واقعاً می‌خواهید به آن‌ها نه بگویید، اما می‌ترسید مبادا آدم بدی به نظر برسید. بنابراین برای اجتناب از نه گفتن به همه‌ی آن‌ها پاسخ مثبت می‌دهید. در ضمن یادداشت‌های مداوم و توده‌ای کاغذ روی هم انباشته می‌شوند و شما را آشفته می‌کنند. ممکن است شرایطی وجود داشته باشد که شما باید در آن شرایط تصمیماتی بگیرید که مشکل یا ناراحت کننده هستند. بنابراین به جای مبارزه با این ناراحتی، می‌گذارید موارد ناقص روی هم انباشته شوند.

بعضی از کارهای ناتمام، از نداشتن سازمان و روش، اطلاعات یا افراد متخصص کافی جهت تکمیل آن‌ها نشئت می‌گیرد. موارد ناتمام دیگر به علت عادات بد کاری ما روی هم انباشته می‌شود.

کارها را هشیارانه کامل کنید

همواره از خودتان بپرسید: ***اگر بخواهم واقعاً این کار را تمام کنم، باید چه بکنم؟*** بعد می‌توانید هشیارانه قدم بعدی دسته‌بندی اسناد کامل شده را بردارید. آن‌ها را به صورتی که درخواست شده پست کنید یا به رئیس خودتان گزارش دهید که پروژه کامل شده است. حقیقت این است که ۲۰ موردی که کامل شده باشد، قدرتمندتر از ۵۰ مورد کار نیمه تمام است. مثلاً یک کتاب تمام شده که از زیر چاپ خارج می‌شود و بر دنیا تأثیر می‌گذارد، بهتر از ۱۳ کتاب در دست نوشتن است. به جای اینکه ۱۵ پروژه را ناتمام رها کنید و فضای خانه را با آن‌ها اشغال کنید، بهتر است ۳ پروژه‌ای را که تازه شروع کرده‌اید تمام و کامل کنید.

چهار حرکت تکمیلی

روش مراقبت از انجام کارهایی که جهت انجام نوشته‌ایم، روشی است که همه‌ی ما بارها در دوره‌های مدیریت شاهد آن بوده‌ایم: انجام بده، به کسی محول کن، به تأخیر بینداز یا بایگانی موقت کن. اگر تکه‌ای کاغذ برمی‌دارید، تصمیم بگیرید که سپس و چطور با آن کاری انجام دهید. در غیر این صورت آن را به طور موقت بایگانی کنید. اگر می‌توانید در عرض ده دقیقه چنین تصمیمی بگیرید، فوراً آن را انجام دهید. اگر هنوز هم می‌خواهید خودتان به آن بپردازید ولی می‌دانید به مدت زمان بیشتری نیاز دارد، انجام آن را با قرار دادن آن در پرونده‌ی مخصوص کارهایی که باید بعداً انجام شود، به تأخیر بیندازید. اگر نمی‌توانید خودتان آن را انجام دهید یا نمی‌خواهید وقت شما را بگیرد، آن را به شخصی مورد اعتماد بدهید تا انجامش بدهد و از آن شخص بخواهید وقتی آن کار را تمام کرد، به شما گزارشی در مورد آن بدهد تا بدانید کار کامل شده است.

برای چیزهای جدید جا باز کنید

علاوه بر کارهای تکمیل نشده‌ی تخصصی، بیشتر افراد خانه‌دار هم از فشار بار درهم و برهمی، خروارها کاغذ، لباس‌های مستعمل و کهنه، اسباب‌بازی‌های

غیرقابل استفاده، کارهای شخصی فراموش شده، لباس‌های از مد افتاده، ظرف‌های شکسته و لوازم غیرضروری و بلااستفاده گله و شکایت می‌کنند. در ایالات متحد، صنعت انبارداری کوچک به کمک صاحب خانه‌ها و مغازه‌های کوچک تجاری آمده و آنچه را مناسب منازل یا دفاتر کار آن‌ها نیست، جمع‌آوری می‌کنند.

اما آیا ما واقعاً به همه‌ی این لوازم نیاز داریم؟ البته که نه.

یکی از راه‌های آزادسازی «واحد توجه» این است که محیط کار و زندگی خود را از بار ذهنی این درهم و برهمی و شلوغی برهانیم. وقتی اجناس و لوازم کهنه را بیرون می‌ریزید، جایی برای چیزهای جدید باز می‌کنید.

مثلاً نگاهی به کمد لباس‌هایتان بیندازید، اگر وقتی یکی از آن‌ها را بیرون می‌آورید دیگر نمی‌توانید لباس دیگری را به جای آن به چوب لباسی بزنید یا وقتی لباس یا پیراهنی را به زحمت بیرون می‌کشید، شاید دلیلی است برای اینکه چرا دیگر لباسی جدیدتر نمی‌خرید. در واقع دیگر جایی ندارید که بخواهید لباسی را آنجا بگذارید. اگر شش ماه است که لباسی را نپوشیده‌اید و آن لباس مخصوص فصل یا مراسم خاصی نیست، مثل لباس شب زنانه یا لباس رسمی مردانه، خود را از دست آن خلاص کنید.

اگر چیز جدیدی هست که می‌خواهید آن را در زندگی خود داشته باشید، باید برای آن جایی درست کنید. منظورم این است که همان‌طور که از لحاظ ذهنی آماده می‌شوید، از لحاظ فیزیکی نیز آمادگی پذیرش آن را داشته باشید.

اگر می‌خواهید مردی جدید در زندگی خود داشته باشید، باید کسی را که ۵ سال پیش با او قرار ملاقات می‌گذاشتید، رها کنید ـ او را ببخشید و فراموشش کنید. چون اگر این کار را نکنید، وقتی مردی جدید با شما ملاقات می‌کند، پیام ناگفته‌ای که دریافت می‌کند این است: «این زن به کسی دیگر متصل است و هنوز رهایش نکرده است.»

یک بار دوست خوبم مارتین روته به من گفت هر وقت دلش می‌خواهد کار جدیدی را آغاز کند، کاملاً دفتر کار، خانه، اتومبیل و گاراژ را تمیز می‌کند. هر بار

که این کار را انجام می‌دهد، از افراد جدیدی که می‌خواهند با او کار کنند تماس تلفنی و نامه دریافت می‌کند. افراد دیگر متوجه شدند که انجام خانه تکانی بهار کمکشان می‌کند تا در حل مشکلات، چالش‌ها، روابط و فرصت‌ها به وضوحی تازه دست یابند.

وقتی در هم و برهمی و چیزهایی را که مدت‌ها است از آن‌ها استفاده نمی‌شود از خود دور نمی‌کنیم، مثل این است که به توانایی وارد کردن فراوانی لازم به زندگی خود جهت خرید چیزهای جدید اعتماد نداریم. اما نقصی این چنینی مانع ورود فراوانی می‌شود. لازم است که گذشته را کامل کنیم تا زمان حال ما بتواند به طور کامل‌تر نمایان شود.

۲۵ روش تکمیل کارها قبل از حرکت به سمت جلو

چه تعداد از کارهای شما نیاز به کامل کردن، کنار گذاشتن یا محول کردن به کسی را دارد؟ قبل از اینکه بتوانید جلو بروید و فعالیتی جدید، رابطه‌ای جدید یا هیجانی جدید را وارد زندگی‌تان کنید، از فهرست زیر برای مرتب کردن ذهن خود استفاده کنید. فهرستی تهیه کنید و سپس بنویسید که چگونه هر کدام از آن کارها را کامل خواهید کرد.

وقتی فهرست شما آماده شد، چهار مورد را انتخاب و شروع به تکمیل آن‌ها کنید. اول آن‌هایی را که انجامشان بیشترین وقت، انرژی یا فضا را برای شما آزاد می‌کنند، انتخاب کنید ـ حالا چه فضایی فیزیکی باشد یا ذهنی، فرقی نمی‌کند.

شما را تشویق می‌کنم تا حداقل هر سه ماه یک بار یک کار مهم را کامل کنید. اگر واقعاً می‌خواهید اوضاع بر وفق مرادتان باشد، تعطیلات مخصوص تکمیل کارها را برگزار کنید و دو روز کامل را تا جایی که امکان دارد به انجام کارهایی که در فهرست زیر هستند اختصاص دهید.

۱- فعالیت‌های کاری یا تجارتی قبلی
۲- قول‌هایی که به آن عمل نشده، شناسایی نشده یا مجدداً درباره‌اش صحبت نشده

۳- وام‌ها و قرض‌های پرداخت نشده یا تعهدات مالی (پول‌هایی که بدهکار یا طلبکارید)
۴- کمدی پر از لباس‌هایی که هرگز آن‌ها را نمی‌پوشید
۵- گاراژی نامرتب پر از وسایل و لوازم مستعمل و کهنه
۶- گزارش‌های مالیاتی درهم و برهم و اتفاقی
۷- حساب جاری بدون موجودی یا حساب‌هایی که باید بسته شوند
۸- کشوهای مخصوص خرده‌ریز که پر از لوازم غیرقابل استفاده است
۹- وسایل و ابزار ناقص و شکسته
۱۰- اتاق زیرشیروانی پر شده با لوازم غیرقابل استفاده
۱۱- بدنه‌ی اتومبیل یا صندلی عقب پر از آشغال
۱۲- وسایل ناقص تعمیر اتومبیل
۱۳- زیرزمین سازمان نیافته پر از وسایل غیرقابل استفاده و دور انداختنی
۱۴- قفسه‌ای پر شده با پروژه‌های تمام شده و ناتمام
۱۵- پرونده‌هایی که ناقص مانده و کامل نشده
۱۶- فایل‌هایی کامپیوتری که پشتیبانی نشده یا اطلاعاتی که باید به قسمت ذخیره منتقل شوند
۱۷- سطح میزکار در هم و برهم و نامرتب
۱۸- عکس‌های خانوادگی که هرگز در آلبوم گذاشته نشده
۱۹- توده‌هایی از وسایل یا ابزار آهنی و جوشکاری یا لوازمی که باید تعمیر یا دور ریخته شوند
۲۰- تعمیر به تعویق افتاده‌ی وسایل خانه
۲۱- افرادی که باید آن‌ها را ببخشید
۲۲- روابط شخصی با تشکرها و قدردانی‌های ناگفته
۲۳- با کسانی که می‌خواستید وقت بگذرانید اما تا به حال وقتی صرف آن‌ها نکرده‌اید
۲۴- پروژه‌های ناقص یا پروژه‌هایی که بدون پشتیبانی تحویل داده شده

۲۵- تأییدی که می‌بایست می‌دادید یا می‌گرفتید

چه چیزی شما را عصبانی می‌کند؟

محرک‌های روزانه هم مثل کارهای ناتمام به موفقیت شما صدمه می‌زند چون آن‌ها هم توجه انسان را به خود جلب می‌کند. شاید این دکمه‌ی گم شده‌ی لباس مورد علاقه‌ی شما باشد که باعث می‌شود آن لباس را در مجالس مهم نپوشید یا توری درِ ایوان است که اجازه می‌دهد حشرات موذی وارد اتاق شوند. یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید انجام دهید تا در مسیر موفقیت خود سریع‌تر و جلوتر حرکت کنید این است که مسائلی را که هر روز شما را اذیت می‌کند و در ذهن شما باقی می‌ماند، از ذهن خود بردارید، جابجا کنید، ترمیم کنید یا از دست آن‌ها خلاص شوید.

تلانه میدانر، نویسنده‌ی کتاب *مربی موفقیت خود باشید*، توصیه می‌کند که به همه‌ی اتاق‌های خانه، گاراژ و همه‌ی قسمت‌های املاک و دارایی خود بروید، در آن‌ها قدم بزنید، آنچه را عصبی و ناراحت‌تان می‌کند و به شما آزار می‌رساند یادداشت کنید و بعد ترتیبی بدهید که هر کدام از آن‌ها تغییری کند. البته شاید هیچ یک از این‌ها برای تجارت شما ضروری نباشد یا زندگی خانوادگی‌تان را تهدید نکند، اما هر بار که متوجه آن‌ها می‌شوید، آرزو می‌کنید طور دیگری بودند. آن‌ها انرژی شما را می‌گیرند.

آن‌ها به جای اینکه به زندگی شما انرژی بیفزایند، به طور کامل انرژی زندگی شما را می‌گیرند.

برای شروع از متخصص ساماندهی کمک بگیرید

مأموریت انجمن ملی ساماندهان حرفه‌ای ناپو[1] این است که به شما کمک کند تا زندگی خود را از آشفتگی نجات دهید و روش‌هایی بنا کنید که موجب شود اوضاع طبق خواسته‌ی شما باشد. ممکن است به کسی نیاز داشته باشید که

1. National Association of Professional Organizers (NAPO)

بی‌طرفانه به فراسوی ترس‌ها، علائق و بینش‌های شما نگاهی بیندازد و در مواردی که شما نمی‌توانید، خنثی عمل کند. علاوه بر آن، اعضای ناپو در مؤثر و آسان ساختن موارد متخصص هستند. این کار تخصص آن‌ها است.

به جای پرداخت پول چندین ناهار تجاری پرهزینه، می‌توانید ساماندهی حرفه‌ای از همان منطقه‌ی خودتان را برای یک روز کار استخدام کنید. علاوه بر آن می‌توانید کسانی را استخدام کنید که خانه‌ی شما را تمیز کنند، همه‌ی اشیای آزاردهنده را دور بریزند و خیلی از کارهایی را که نمی‌خواهید، نمی‌توانید یا آن قدر مهارت ندارید که انجامشان دهید، انجام دهند.

اگر وضع مالی شما اجازه نمی‌دهد که از متخصص ساماندهی کمک بگیرید، می‌توانید از دوستی بخواهید به شما کمک کند. از همسایه یا کسی که خانه‌دار است بخواهید به شما کمک کند. می‌توانید یکی از کتاب‌هایی را که در زمینه‌ی مرتب کردن و سازماندهی خانه توسط خودتان است، بخوانید. فقط یادتان باشد که لازم نیست همه را یکدفعه انجام دهید. هر ماه یکی را انتخاب کنید. همان طور که کامل کردن موارد ناقص زندگی‌تان برای آینده‌ی موفقیت‌آمیز شما ضروری و مهم است، هیچ عذری هم برای وجود بی‌نظمی در زندگی شما پذیرفته نیست.

اصل ۲۹

گذشته را کامل کنید تا آینده را در آغوش بگیرید

هیچ‌کدام از ما نمی‌تواند دیروزش را تغییر دهد، اما همه‌ی ما می‌توانیم فردای خود را تغییر دهیم.

کولین پاول

آیا این جمله برای شما آشنا نیست؟ عده‌ای از مردم طوری زندگی خود را سپری می‌کنند که انگار لنگری بزرگ پشت سر خود دارند که آن‌ها را سنگین می‌کند و پایین می‌کشد. اگر بتوانند از آن رها شوند، می‌توانند سریع‌تر حرکت کنند و راحت‌تر موفق شوند. شاید این شما باشید که صدمات گذشته را از یاد نمی‌برید، کارهای ناقص گذشته را فراموش نمی‌کنید یا از ترس و خشم گذشته رها نمی‌شوید. با این حال اغلب رها کردن این لنگرها آخرین گامی است که باید برای تکمیل گذشته‌ی خود و در آغوش کشیدن و استقبال از آینده بردارید.

مردمانی را می‌شناسم که والدین خود را بخشیده‌اند و درآمد خود را در عرض چند ماه دوبرابر کرده‌اند. همین طور بهره‌وری و سودآوری آن‌ها توانایی‌شان را در دستیابی به اهدافشان دوبرابر کرده است. افراد دیگری را می‌شناسم که دشمنان خود را بابت صدمات و ضررهایی که در گذشته به آن‌ها وارد کردند، بخشیده‌اند و از بیماری‌های جسمانی رهایی یافته‌اند.

حقیقت این است... ما نیازمند این هستیم که گذشته را رها کنیم و با آغوش

حقیقت این است... ما نیازمند این هستیم که گذشته را رها کنیم و با آغوش باز از آینده استقبال کنیم. روشی که من برای این کار به کار می‌برم «روند حقیقت کلی» نام دارد.

روند حقیقت کلی و نامه‌ی حقیقت کلی

روند حقیقت کلی و نامه‌ی حقیقت کلی ابزاری هستند که به شما کمک می‌کنند تا از احساسات منفی گذشته رها شوید و به حالت طبیعی عشق و لذت زمان حال برگردید. از جان گری و باربارا دی‌انجلیس که اولین بار این روش را به من یاد دادند، سپاسگزارم.

دلیل اینکه من آن را حقیقت کلی می‌نامم این است که وقتی ما آشفته و نگران هستیم، نمی‌توانیم همراه با همه‌ی احساسات واقعی خود با شخصی که از دست او ناراحت هستیم ارتباط برقرار کنیم. به سطح درد و خشم می‌رسیم و به ندرت از لحاظ احساسی کامل می‌شویم. در نتیجه نمی‌توانیم نسبت به آن شخص احساس نزدیک بودن یا حتی احساس راحتی کنیم و این اتفاق بعد از مواجه شدن با چنین خشم یا مقابله‌ی دردناکی رخ می‌دهد.

روند حقیقت کلی به ما کمک می‌کند احساسات واقعی خود را بیان کنیم، به طوری که بتوانیم با آن فرد احساس راحتی، نزدیکی و همکاری کنیم، که همین حالت طبیعی ماست.

این روند موجب می‌شود که ما احساسات منفی خود را روی کس دیگر خالی نکنیم، بلکه اجازه دهیم از احساسات منفی عبور کنیم و آن‌ها را رها کنیم، به طوری که بتوانیم به حالت عشق و پذیرش برگردیم، یعنی حالت طبیعی وجود خودمان را داشته باشیم و همین موجب می‌شود شادی و خلاقیت جریان پیدا کند.

مراحل حقیقت کلی

روند حقیقت کلی را می‌توان به صورت شفاهی یا کتبی اجرا کرد. از هر روشی که استفاده کنید، هدف ما این است خشم و صدمه‌ای را که دیده‌ایم ابراز کنیم و

سپس به سمت بخشش و عشق حرکت کنیم. اگر این کار را به صورت کلامی انجام می‌دهید، همیشه با اجازه‌ی فرد مقابل شروع کنید، با بیان و ابراز خشم خود شروع کنید و بعد به مراحل بعدی که به عشق، همدردی، دلسوزی و بخشش منتهی می‌شود، برسید. می‌توانید از عبارات زیر استفاده کنید تا در هر مرحله به صورت متمرکز پیش بروید. برای اینکه این روند مؤثر واقع شود، لازم است که در هر یک از این شش مورد وقت کافی صرف کنید.

۱- خشم و بیزاری

عصبانی‌ام از اینکه... بیزارم از اینکه...

خیلی بدم آمد که... بابت... رنجیدم

۲- اذیت شدن

به من برخورد وقتی... خیلی اذیت شدم وقتی...

وقتی... ناراحت شدم احساس ناامیدی می‌کنم از اینکه...

۳- ترس

ترسیدم که... وقتی... از شما ترسیدم

وقتی... وحشت کردم می‌ترسم که من...

۴- پشیمانی، افسوس و جوابگویی

متأسفم که... بابت... متأسفم

لطفاً مرا بابت... ببخش منظورم این نبود که...

۵- خواستن و نیاز

تنها چیزی که می‌خواهم... دلم می‌خواهم...

از شما می‌خواهم... من مستحق...

۶- عشق، دلسوزی، بخشش و قدردانی

می‌فهمم که... تو را بابت... می‌بخشم

ممنونم که... از تو بابت... متشکرم
تو را برای... دوست دارم

اگر راحت نیستید که به صورت کلامی این کار را انجام دهید یا اگر شخص دیگر نمی‌تواند یا حاضر نیست این طور صحبت کند، احساسات خود را با استفاده از «نامه‌ی حقیقت کلی» به صورت احساسات واقعی بیان کنید.

نامه‌ی حقیقت کلی

هنگام نوشتن نامه‌ی حقیقت کلی از مراحل زیر استفاده کنید:

۱- نامه‌ای کلی که احساسات شما را از روند حقیقت کلی بیان کند، به شخصی که شما را عصبانی کرده است بنویسید.
۲- اگر طرف مقابل کسی نیست که با این روند همکاری کند، وقتی نامه را کامل کردید آن را دور بیندازید. یادتان باشید که هدف اصلی این است که شما از احساسات ابراز نشده رها شوید، نه اینکه شخص مقابل تغییر کند.
۳- اگر کسی که شما از دست او ناراحت و عصبانی هستید تمایل به همکاری داشت، از او بخواهید که او هم نامه‌ای از حقیقت کلی به شما بنویسد. سپس نامه‌ها را با یکدیگر رد و بدل کنید. هر دوی شما باید در زمان خواندن نامه‌ها حضور داشته باشید، سپس در مورد آن با یکدیگر بحث و گفتگو کنید. سعی نکنید از موضع خود دفاع کنید. سعی کنید موقعیت طرف مقابل را درک کنید.

بعد از این تمرین، می‌توانید مراحل شش‌گانه‌ی این روند را ادامه دهید و به طور غیررسمی و سریع آن را انجام دهید. اما در مواقعی که مشکل شدید است، می‌توانید از این مراحل شش‌گانه به صورت راهنما و دستور کار استفاده کنید.

ببخش و پیش برو

تا وقتی نبخشیده‌اید، هر چیز و هر کس که باشد، ذهن شما را بدون پرداخت هیچ‌گونه اجاره‌ای اشغال کرده است.

ایزابل هولاند

برنده‌ی جایزه بابت تألیف ۲۸کتاب

هرچند شاید به نظر برسد که ذکر موضوع بخشش در کتاب غیرعادی است، موجب موفقیت بیشتر افراد می‌شود و واقعیت این است که داشتن خشم، رنجش و آرزوی انتقام گرفتن، انرژی باارزش ما را هدر می‌دهد. با بخشش می‌توانیم آن را به سمت کاری مثبت و هدفمند هدایت کنیم.

طبق قانون جذب، گفتیم هر احساسی داشته باشیم، همان را به خود جذب می‌کنیم. منفی بودن، خشمگین بودن و نبخشیدن ناراحتی و رنجش گذشته موجب می‌شود مقادیر بیشتری از این احساسات را به زندگی خود جذب کنید.

ببخشید و به زمان حال برگردید

لازم است ما نیز در دنیای تجارت، خانواده و در روابط شخصی، از موضع عشق و بخشش وارد شویم ـ رها کنیم تا بتوانیم پیش برویم. لازم است که شریک کاری‌مان را که به ما دروغ گفته و از لحاظ مالی به ما آسیب رسانده است، ببخشیم. لازم است همکار خود را که امتیازات کاری را که ما انجام داده‌ایم به خودش انتقال داده و پشت سر ما شایعه‌پراکنی کرده است، ببخشیم. لازم است همسرمان را که به ما کلک زده و در طی مراحل طلاق بی‌نزاکتی کرده است، ببخشیم. لازم نیست از رفتارشان چشم‌پوشی کنید و یک بار دیگر به آن‌ها اعتماد کنید. اما باید از همه‌ی این‌ها درس بگیرید و ببخشید و بروید.

وقتی کسی را می‌بخشید، این کار شما را به زمان حال برمی‌گرداند ـ جایی که ممکن است وقایع خوبی برایتان رخ بدهد و جایی که می‌توانید برای خلق اهداف آینده‌ی خود اقدام کنید، همین‌طور برای گروه، شرکت و خانواده‌ی خودتان. وقتی در منجلاب گذشته گرفتار می‌شوید، انرژی باارزش خود را هدر می‌دهید و

قدرتی را که برای پیش رفتن در خلق آنچه مـی‌خواهـید لازم داریـد، از دست می‌دهید.

اما گذشتن و بخشیدن خیلی سخت است

می‌دانم که بخشیدن و گذشتن چقدر سخت است. یک بار غریبه‌ای مرا ربود و به شدت کتکم زد، توسط پدر الکلی مـورد آزار جسـمانی قـرار مـی‌گرفتم، قـربانی نژادپرستی شده‌ام، کارمندانی داشتم که مقادیر زیادی از پول مرا بالا کشیدند، در بعضی از دعواهای قانونی بیهوده و رسوا کـننده شـرکت کـرده‌ام و در بـعضی از معاملات تجاری مورد سودجویی قرار گرفته‌ام.

اما بعد از هر تجربه، کار پردازش و بخشیدن طرف مقابل را انجام دادم چون می‌دانستم که اگر این کار را نکنم، گذشته‌ام مرا عقب نگه می‌دارد و از متمرکز شدن کامل روی زندگی آینده‌ام که می‌خواهم آن را خلق کنم، باز می‌مانم.

با هر تجربه و بعد از هر اتفاق، یاد گـرفتم کـه چگـونه از رخـداد مـجدد آن جلوگیری کنم. یاد گرفتم که چگونه بهتر از شهود خودم پیروی کنم. یاد گرفتم چـطور از خـانواده‌ام و دارایـی‌هایی کـه بـه سـختی بـه دست آوردم، حـمایت و حفاظت کنم. و هر بار بالاخره تـجربه‌ای آمـوختم و احساس سـبکی بـیشتری کردم، آزادتر و قدرتمندتر شدم و با انرژی بیشتری روی کارهای مهم‌تری که در دست داشتم متمرکز شدم. دیگر گفتگوی درونی منفی نداشتم و دیگر اتهامات تلخ متقابل در کار نبود.

> *خشم و رنجش همچون نوشیدن زهر و سپس امید بسـتن بـه هلاک دشمنان است.*
>
> نلسون ماندلا
>
> برنده‌ی جایزه‌ی صلح نوبل

بدانید هر احساسی که شما را آزار می‌دهد، بارها خودم هم آن را تجربه کرده‌ام. اما این را هم بدانید که آنچه بیشتر از همه ممکن است به شما آسیب برساند،

پناه دادن به خشم و رنجش، نگه داشتن کینه و یادآوری و مرور مکرر همان نفرت است. کلمه‌ی بخشیدن واقعاً به معنای این است که برای خاطر خودتان آن را رها کنید، نه برای خاطر آن‌ها.

در همایش‌های من کسانی بوده‌اند که وقتی بالاخره واقعاً کسی را بخشیدند، در عرض چند دقیقه از سردردهای مزمن رهایی یافتند و فوراً از یبوست و کولیت مزمن رها شدند، دردهای آرتروزی آن‌ها کاهش یافت، قدرت دیدشان بهتر شد و فوراً تغییرات مثبت دیگری را در وضعیت سلامت خود مشاهده کردند. مردی در عرض دو روز بدون تغییر در عادت غذایی خود حدود سه کیلو وزن کم کرد! همچنین کسانی را دیده‌ام که به طور مکرر در حرفه و امور مالی خود شاهد معجزه بودند. حرفم را باور کنید. ارزش امتحان کردن را دارد.

مراحل بخشیدن

همه‌ی مراحل زیر برای بخشیدن مهم هستند:

۱- خشم و رنجش خود را شناسایی کنید

۲- صدمه و دردی را که ایجاد کرده است، تصدیق کنید

۳- به ترس‌ها و عدم اعتماد به نفسی که در شما ایجاد کرده است، اعتراف کنید

۴- هر قسمتی را که خود مسبب ایجاد آن بوده یا موجب شده‌اید ادامه پیدا کند، شناسایی کنید

۵- آنچه را می‌خواستید و به دست نیاوردید، مشخص کنید و بعد خود را به جای طرف مقابل بگذارید و سعی کنید احساس او را در آن لحظه که آن کار را انجام داد درک کنید و ببینید چه نیازهایی در او موجب شد چنین عملی ـ به هر حال زشت ـ از او سر بزند.

۶- رها کنید و آن شخص را ببخشید.

اگر توجه کنید، احتمالاً متوجه می‌شوید که این مراحل شامل همان مراحل شش‌گانه‌ی روند حقیقت کلی می‌شود.

فهرست تهیه کنید

فهرستی از نام کسانی که احساس می‌کنید شما را رنجانده‌اند تهیه کنید و بنویسید که چطور این کار را انجام داده‌اند:

من از........ بابت........ رنجیده‌ام

سپس یکی‌یکی، اگر لازم شد روزها، این روند حقیقت کلی را با هر شخصی که در فهرست آورده‌اید، انجام دهید. می‌توانید آن را به صورت روند کتبی یا شفاهی انجام دهید به طوری که وانمود کنید با کسی صحبت می‌کنید که در صندلی خالی مقابل شما نشسته است. مطمئن شوید که زمان کافی به فکر کردن در مورد آنچه در زندگی هر شخصی موجب شده که آن کار یا رفتار را نسبت به شما انجام دهد، اختصاص داده‌اید. مهم این است که واقعیت زیر را به یاد داشته باشید:

> همه‌ی مردم (شامل شما هم می‌شود) همیشه برای رسیدن به خواسته‌های اساسی خود با آگاهی، دانش، مهارت و ابزاری که در آن زمان در دسترس دارند، نهایت تلاش خود را می‌کنند. اگر می‌توانستند کاری بهتر انجام دهند، مطمئناً انجام می‌دادند. وقتی بعداً متوجه شدند که رفتار آن‌ها چه تأثیری بر دیگران گذاشته است، روش‌های مؤثرتر و بی‌آسیب‌تری برای رسیدن به نیازهایشان انتخاب کردند و یاد گرفتند کمتر از روش‌هایی که برای دیگران مضر است استفاده کنند.

در موردش فکر کنید. هیچ پدر یا مادری صبح از خواب بیدار نمی‌شود که به همسرش بگوید «من سه راه دیگر برای اذیت کردن فرزندمان پیدا کردم.» والدین همیشه نهایت تلاش خود را می‌کنند تا پدر یا مادری خوب باشند. اما ترکیب آسیب‌های روان‌شناختی، نداشتن آگاهی و مهارت‌هایی که پدرها و مادرها باید داشته باشند و فشارهای زندگی‌شان اغلب موجب رفتارهایی می‌شود که به ما صدمه می‌زند. موضوع خصومت شخصی با شما نبوده است. اگر هر کس دیگر هم در همان لحظه جای شما بود، همین رفتار را با او می‌کردند. همین برای هر کس دیگر در هر زمان دیگر هم صدق می‌کند.

جملات تأکیدی مثبت مربوط به بخشایش

آخرین روش برای اینکه به شما کمک کنیم تا دیگران را ببخشید، تکرار روزانه‌ی جملات تأکیدی مثبت است:

> خود را از همه‌ی قضاوت‌ها و درخواست‌هایی که مرا محدود نگه داشته رها می‌کنم. به خودم اجازه می‌دهم تا آزاد شوم. در عشق، آرامش و شادی زندگی کنم. به خودم اجازه می‌دهم تا روابطی کامل خلق کنم، در زندگی‌ام موفق باشم، لذت را تجربه کنم، بدانم که ارزش و لیاقت آنچه را می‌خواهم دارم. هم اینک آزاد و رها می‌شوم. در این مرحله دیگران را از هر گونه تقاضا و انتظاری که خودم در آن‌ها به وجود آورده بودم، رها کردم. آزادی را انتخاب کردم. اجازه دادم تا دیگران هم آزاد باشند. خودم را بخشیدم، آن‌ها را بخشیدم. بله، همین طور است.

اگر آن‌ها توانستند، پس شما هم می‌توانید

در جستجو برای داستان‌های الهام‌بخش جهت نگارش کتاب سوپ جوجه *برای روح*، داستان‌های زیادی در مورد بخشایش شنیدم که به من نشان داد انسان‌ها می‌توانند هر چیزی را ببخشند ـ هر قدر هم دردناک یا بی‌رحمانه باشد.

در سال ۱۹۷۲، جایزه‌ی پولیتزر برای عکس دختر ویتنامی جوانی اهدا شد که دستان برهنه‌اش را از شدت درد و وحشت به دو طرف گشوده بود ـ لباس‌هایش به تنش سوخته بود ـ و برای خاطر دهکده‌اش که در جنگ ویتنام بمب روی آن افتاده بود، جیغ می‌کشید. این عکس هزاران بار در سراسر دنیا چاپ و تکثیر شده بود و هنوز هم در کتاب‌های تاریخ دبیرستان دیده می‌شود. آن روز، بیش از نیمی از بدن فان تی کیم فوک دچار سوختگی از نوع درجه سه شده بود. بعد از ۱۷ عمل جراحی و ۱۴ ماه توان‌بخشی دردناک، کیم به طور معجزه‌آسایی زنده ماند. او از طریق قانون بخشایش توانست بر گذشته‌ی دردناک خود غلبه کند و اکنون در کانادا اقامت دارد و به پیک خیرخواه سازمان علمی فرهنگی آموزشی سازمان ملل (یونسکو) و بنیان‌گذار مؤسسه‌ی کیم تبدیل شده

است، کسی که به قربانیان بی‌گناه جنگ یاری می‌رساند. هر کسی که تا به حال کیم را دیده، از آرامشی که از او متشعشع می‌شود دچار حیرت شده است.

در سال ۱۹۷۸، سیمون وستون به گارد ولز در بریتانیای کبیر ملحق شد. به عنوان بخشی از نیروی کاری فالکلند، وقتی هواپیماهای آرژانتین فالکلند را بمباران کردند، او در کشتی سِر گالاهاد بود. وقتی دچار سوختگی ۴۹ درصدی در بدنش شد، صورتش شکل بدی به خود گرفت. او بعد از آن روز لعنتی ۷۰ عمل جراحی را تحمل کرده است و هنوز هم باید تعداد بیشتری را تحمل کند. او به جای اینکه بقیه‌ی عمرش را به تلخی بگذراند، می‌گوید: «اگر زندگی خود را با تلخی و اتهام متقابل بگذرانید، خودتان را شکست داده‌اید، بعد پرستاران و جراحان و هر کس دیگر را، چون چیزی را برنمی‌گردانید. انزجار و تنفر شما را می‌خورد و این احساسی هدر رفته است.»

سیمون به جای اینکه خود را در دریای تلخی و ناراحتی غرق کند، نویسنده، سخنران و بنیان‌گذار مؤسسه‌ی وستون اسپریت شد، سازمانی غیرانتفاعی که با ده‌ها هزار انسان جوان که شیوه‌ی زندگی‌شان منعکس‌کننده‌ی الهام و اشتیاق در انگلستان است.

شما هم می‌توانید همچون سیمون و کیم پیشرفت کنید و پیروز شوید.

اصل ۳۰

با آنچه نتیجه نمی‌دهد مقابله کنید

حقایق لوث نمی‌شوند صرفاً چون نادیده گرفته می‌شوند.

آلدوس هاکسلی

نویسنده‌ی داستان‌های تخیلی

زندگی ما فقط زمانی بهتر می‌شود که از فرصت‌ها استفاده کنیم ـ و اولین و مشکل‌ترین خطر زندگی ما این است که با خودمان صادق باشیم.

والتر اندرسون

سردبیر مجله‌ی پاراد

اگر می‌خواهید موفق‌تر شوید، باید از انکار کردن و مواجه شدن با آنچه در زندگی شما نتیجه نمی‌دهد رها شوید. آیا هر قدر هم محیط کاری شما خصمانه و مسموم باشد، از آن دفاع می‌کنید یا آن را نادیده می‌گیرید؟ آیا برای ازدواج ناموفقی که کرده‌اید، عذر و بهانه می‌آورید؟ آیا انکار می‌کنید که بی‌انرژی هستید، وزن اضافی دارید، سالم نیستید یا سطح تناسب جسمانی شما خوب نیست؟ آیا تصدیق می‌کنید که فروش شرکت در عرض سه ماه اخیر کاهش یافته است؟ آیا از مواجه شدن و برخورد با کارمندی که عملکردش در سطح معیارین و قابل

قبول نیست، امتناع می‌ورزید؟ افراد موفق با این شرایط به صورت درست برخورد می‌کنند، به علائم اخطاردهنده توجه می‌کنند و اقدام مناسب انجام می‌دهند، حالا هر قدر هم این کار برایشان ناراحت‌کننده یا چالش‌برانگیز باشد.

هشداردهنده‌های زردرنگ را به یاد بیاورید

وقتی اصل واکنش + اتفاق = نتیجه را در اصل اول (مسئولیت ۱۰۰٪ زندگی خود را قبول کنید) به شما آموزش می‌دادم، به هشداردهنده‌های زردرنگ اشاره کردم. هشداردهنده‌های زردرنگ علائم کوچکی هستند که وقتی چیزی خوب پیش نمی‌رود، آن‌ها را دریافت می‌کنید. دوباره بچه‌ی نوجوان شما دیر از مدرسه به خانه می‌آید. نامه‌های شرکت پر از اخطارهای عجیب غریب است. پیشنهاد یا انتقاد قبلی دوست یا همسایه تکرار می‌شود. گاهی به این اخطارها توجه می‌کنیم و اقدام می‌کنیم، اما اغلب اوقات به آن‌ها بی‌توجه هستیم و خیلی ساده از کنارشان می‌گذریم و طوری وانمود می‌کنیم که انگار اتفاقی نیفتاده است.

مواجه شدن با چیزی که در زندگی شما نتیجه نمی‌دهد، معمولاً به این معنا است که شما مشغول انجام کاری ناراحت‌کننده و دردسرساز هستید. یعنی باید بیشتر در مورد نظم شخصی خود تمرین کنید، با کسی مقابله کنید، این خطر را که ممکن است کسی شما را دوست نداشته باشد تحمل کنید، آنچه را می‌خواهید تقاضا کنید، به جای اینکه به رابطه‌ای تن دهید که از شما سوءاستفاده شود خواهان احترام باشید، یا حتی شاید کارتان را ول کنید. اما چون نمی‌خواهید این کارهای سخت را انجام دهید، معمولاً این موقعیت زجرآور را تحمل می‌کنید که هیچ نتیجه‌ای هم برای شما ندارد.

انکار به چه چیزی شباهت دارد؟

اگرچه موقعیت‌های بد در زندگی ما ممکن است ناراحت‌کننده، نگران‌کننده و دردناک باشند، اغلب یا با آن‌ها زندگی می‌کنیم یا بدتر از آن، آن‌ها را پشت افسانه‌ها، نظریاتی که خیلی‌ها آن را قبول دارند، و بدبختی‌ها پنهان می‌کنیم. حتی

خودمان متوجه نمی‌شویم که داریم انکار می‌کنیم. از چنین عباراتی استفاده می‌کنیم:

اکثر مردها این کار را انجام می‌دهند.
این روزها نمی‌شود نوجوان‌ها را کنترل کرد.
او فقط درماندگی‌هایش را ابراز می‌کند.
او کاری به من ندارد.
خودم را به دردسر نمی‌اندازم.
به من ربطی ندارد.
جای آن نیست که من حرفی بزنم.
نمی‌خواهم این فرصت خوب را از دست بدهم.
دردسر درست نکن.
در این زمینه کاری از من ساخته نیست.
نمی‌خواهم آبروی خودم را ببرم.
این طور بدهکاری‌ها عادی است.
برای آدم‌هایی مثل ما چنین اتفاقاتی نمی‌افتد.
اگر چیزی بگوییم عصبانی می‌شود.
دوستان کلیسایی مامان او را منع می‌کنند.
خوشبختانه فقط ماری‌جوانا مصرف می‌کند.
تازه پا به سن گذاشته.
برای آرام شدن به این جور چیزها نیاز دارم.
برای اینکه جلو بیفتم باید ساعات طولانی کار کنم.
ما فقط مجبوریم که منتظر بمانیم.
مطمئنم تاوانش را پس می‌دهد.

گاهی حتی برای چیزی که نتیجه نمی‌دهد دلیل‌تراشی می‌کنیم و نمی‌دانیم که اگر زودتر از این وضعیت بد مطلع می‌شدیم، حل مشکل آسان‌تر بود، ارزان‌تر انجام می‌شد و شرایط بیشتر به نفع ما بود، مشکلات آسان‌تر حل می‌شد و ما می‌توانستیم با کسانی که درگیر این مشکل هستند صادق‌تر باشیم، احساس

بهتری در مورد خودمان داشته باشیم و قطعاً وقار و آرامش بیشتری داشته باشیم. اما مجبوریم که انکار کنیم. از طرف دیگر، افراد موفق بیشتر متعهد به این هستند که بفهمند چرا کارها خوب پیش نمی‌رود و به جای اینکه از موضع خود دفاع کنند یا به آن بی‌توجه باشند، مشکلات مربوط به آن را حل می‌کنند.

در تجارت، به جای اینکه تعداد مواردی را بشمارند که برای سهامداران خوب به نظر می‌رسد، به حقیقت سخت موجود در اعداد و ارقام واقعی توجه می‌کنند. می‌خواهند بدانند چرا کسی از خدمات یا محصولات آن‌ها استفاده نمی‌کند، چرا مبارزه‌ی تبلیغاتی نتیجه نمی‌دهد یا چرا هزینه‌ها این قدر بالا است. آن‌ها منطقی و با واقعیت در تماس هستند. می‌خواهند ببینند مشکل چیست و به جای اینکه آن را پنهان کنند و منکرش شوند، آن را رفع می‌کنند.

تکرار کاری که بی‌نتیجه است، سبب بهتر انجام شدن آن نمی‌شود.

چارلز جی. گیونز

نویسنده‌ی کتاب ثروت بدون خطر

بدانید کی آن‌ها را نگه دارید، بدانید کی آن‌ها را پنهان کنید

قسمت اعظم رهایی از انکار این است که به خوبی موقعیت‌های بد را بشناسیم و بعد تصمیم بگیریم که در مورد آن‌ها کاری انجام دهیم. همیشه تعجب می‌کنم که تشخیص مشکل و تصمیم‌گیری در مورد آن چقدر برای مردم مشکل است، حتی زمانی که مشکل به مصرف الکل و اعتیاد به مواد مخدر مربوط می‌شود.

در مورد بسیاری از معتادان، شکست آن‌ها در ازدواج، در تجارت، از دست دادن خانه و حتی جان دادن آن‌ها در کنار خیابان قبل از اینکه بدانند اعتیادشان نتیجه‌ای برایشان ندارد، رخ می‌دهد.

خوشبختانه، اکثر مشکلات ما خیلی راحت‌تر از مشکل اعتیاد است، ولی نه آن‌ها را می‌شناسیم و نه تصمیمی در موردشان می‌گیریم. مثلاً کار خودتان را در نظر بگیرید. آیا کاری را که واقعاً دوست دارید انجام دهید انکار می‌کنید؟ از آن

بدتر، آیا همواره از اینکه دیگر آن کار را انجام ندهید ابراز خوشحالی و کامل بودن می‌کنید؟ آیا با دروغ زندگی خود را ادامه می‌دهید؟

افراد معتاد به کار نمونه‌ی کاملی از این نوع انکار هستند. هیچ کس نمی‌تواند به مدت طولانی برنامه‌ی کاری با فشار بالا را تحمل کند، اما اغلب افراد مبتلا به اعتیاد به کار، از کار خود با ابراز چنین نظریاتی دفاع می‌کنند: «پول زیادی درمی‌آورم»، «این‌طوری از خانواده‌ام حمایت می‌کنم»، «این‌طوری پیشرفت می‌کنم»، «باید برای رقابت در اداره آن را انجام دهم.» همان‌طور که اغلب متوجه می‌شویم، دفاع از موقعیت واقعاً بد و تعدیل آن نوعی انکار است.

انکار از ترس نشئت می‌گیرد

اغلب اوقات از ترس اینکه مبادا اگر انکار نکنیم و اقدامی صورت دهیم اتفاقی بدتر بیفتد، انکار می‌کنیم. به عبارت دیگر، می‌ترسیم با حقایق به صورت درست و منصفانه مواجه شویم.

بسیاری از بیماران علی‌رغم اینکه درمانگر به آن‌ها می‌گوید که همسرشان به آنان خیانت کرده و عمر این ازدواج به سر رسیده است، نمی‌خواهند با همسر خود در مورد آن حرف بزنند و با مشکل روبرو شوند. آنان به سادگی نمی‌خواهند این واقعیت را بپذیرند که زندگی زناشویی‌شان با شکست مواجه شده است.

چه مواقع دیگری وجود دارد که شما از مواجهه با آن می‌ترسید؟

- نوجوان شما که سیگار می‌کشد یا مواد مخدر مصرف می‌کند؟
- مسئول نظارتی که زود از محل کار می‌رود و رسیدگی به پروژه‌های به تأخیر افتاده‌ی خود را به عهده‌ی شما می‌گذارد؟
- شریک تجاری‌تان که به طور کامل همکاری نمی‌کند یا زیاد برای کارش وقت صرف نمی‌کند؟
- پرداختی‌ها و هزینه‌های منزل شما که غیرقابل کنترل شده‌اند؟
- والدین مسن شما که به مراقبت تمام وقت نیاز دارند؟

- سلامت شما که به علت سوء تغذیه و سطح زندگی پایین به صورت مشکل درآمده است؟
- همسری که طرد شده، مورد بی‌احترامی قرار گرفته یا کتک خورده و ناسزا شنیده؟
- وقت کافی برای خود و فرزندانتان ندارید؟

اگرچه بسیاری از موقعیت‌های بالا به تغییرات عمده و کلی در چگونگی نحوه‌ی زندگی، کار و ارتباط با دیگران نیاز دارد، به خاطر داشته باشید که راه‌حل این‌گونه مشکلات خارج شدن از کار، طلاق گرفتن، اخراج کارمند یا کتک زدن فرزند نوجوان شما نیست. می‌توانید از راه‌حل‌های مفیدتری چون بحث و گفتگو با رئیس، مشاور ازدواج، ایجاد محدودیت برای نوجوان و خواهر و برادرش، بررسی مجدد هزینه‌ها و کمک گرفتن از افراد متخصص استفاده کنید. البته چنین راه‌حل‌های آسانی هنوز هم شما را ملزم می‌کند که با ترس‌های خود مواجه شوید و اقدامی صورت دهید.

اما باید با آنچه ابتدا نتیجه نمی‌دهد، مواجه شوید.

خبر خوب این است که هرچه بیشتر با موقعیت‌های ناراحت‌کننده مواجه شوید، بهتر می‌توانید بر آن غلبه کنید. وقتی فقط با یک مورد که نتیجه‌بخش نبوده مواجه شوید، دفعه‌ی بعد بیشتر درباره‌ی آن آگاهی دارید و زودتر و سریع‌تر وارد عمل می‌شوید.

همین الان اقدام کنید

فهرستی از مواردی که در زندگی شما خوب پیش نمی‌رود، تهیه کنید. با هفت زمینه‌ی مهمی که به طور عادی هدف‌گذاری کرده‌اید، شروع کنید ـ امور مالی، حرفه یا تجارت، وقت آزاد یا زمانی که با خانواده می‌گذرانید، سلامت و ظاهر خودتان، روابط، رشد شخصی و در آخر، ایجاد تفاوت و متمایز بودن از دیگران. از کارکنان، خانواده، دوستان، هم‌کلاس‌ها، گروه یا مربی خود بپرسید به نظرشان چه چیزی در زندگی شما خوب پیش نمی‌رود.

بپرسید: *چه چیزی کارایی ندارد؟ چگونه می‌توانیم آن را بهبود بخشیم؟ چه تقاضاهایی می‌توانیم بکنیم؟ از من چه می‌خواهی؟ چطور می‌توانم به شما کمک کنم؟ لازم است چه کاری انجام دهم؟ چه گام‌ها و مراحلی را باید طی کنم تا به نتیجه‌ای که می‌خواهم برسم؟*

آیا لازم است با کسی صحبت کنید؟ به تعمیرکار زنگ بزنید؟ از کسی کمک بخواهید؟ مهارت جدیدی بیاموزید؟ به منبع جدیدی مراجعه کنید؟ کتابی بخوانید؟ به فردی متخصص زنگ بزنید؟ برای اجرای آن برنامه‌ای تنظیم کنید؟

یک اقدام را انتخاب کنید و آن را انجام دهید. سپس اقدام بعدی و بعدی، تا مشکل رفع شود.

اصل ۳۱

از تغییر با آغوش باز استقبال کنید

تغییر قانون زندگی است. و کسانی که فقط به گذشته یا زمان حال نگاه می‌کنند، به طور یقین آینده را از دست می‌دهند.

جان. اف. کندی

سی‌وپنجمین رئیس جمهور امریکا

تغییر امری گریزناپذیر است. مثلاً همین الان بدن و سلول‌های شما در حال تغییر هستند. زمین در حال تغییر است. اقتصاد، فناوری، وضعیت کسب و کار، و حتی روش برقراری ارتباط ما در حال تغییر است. و با اینکه می‌توانید در مقابل آن تغییر مقاومت کنید و به طور بالقوه با آن تغییر از میان برداشته شوید، می‌توانید نوع تطابق با آن را خودتان انتخاب کنید و از آن بهره ببرید.

پیشرفت یا مرگ

در سال ۱۹۱۰، تحویل تلگرافی گل‌فروشی که امروز به نام ت ت گ مشهور است، توسط پانزده گل‌فروشی امریکایی تأسیس شد که تلگرافی سفارش گل می‌گرفتند و آن را به محل موردنظر سفارش‌دهنده تحویل می‌دادند، حتی اگر آن محل فرسنگ‌ها دور بود. آن روزها گذشته بود که دختری یا خواهری به گل‌فروشی می‌رفت و دسته گلی کوچک سفارش می‌داد. اعضای خانواده در

شهرهایی دور از خانواده ساکن بودند و ت ت گ با تشخیص این روش و ترکیب آن با تلگراف، تغییر و تحولی عظیم در روش برقراری ارتباط ایجاد کرد. در همان زمان، صنعت راه‌آهن امریکا شاهد این بود که خودرو و هواپیما هم فناوری‌هایی جدید هستند که برای حمل و نقل مردم و کالا از جایی به جای دیگر طراحی شده‌اند. اما برخلاف دیگر صنایع که به راحتی از این ماشین‌ها استقبال می‌کردند، صنعت راه‌آهن در این زمینه مقاومت کرد و معتقد بود که آن‌ها در کسب و کار راه‌آهن هستند ـ نه در کسب و کار حمل و نقل کالا و انسان‌ها. آن‌ها نمی‌دانستند با چه چیزی مخالفت می‌کنند، بنابراین پیشرفت نکردند. با اینکه تجارت‌های متمرکز بر راه‌آهن ممکن بود به تجارت اتومبیل و هواپیما تبدیل شوند، به هر حال نشدند. در نتیجه، اکثر آن‌ها نابود شدند.

لازم است در چه زمینه‌ای رشد کنید؟

وقتی تغییر رخ می‌دهد، یا می‌توانید با آن همراه شوید و یاد بگیرید که چطور از آن استفاده کنید یا می‌توانید در مقابل آن مقاومت کنید و در نهایت شما را نابود کند. انتخاب با شماست.

وقتی از تغییر با آغوش باز استقبال می‌کنید و آن را به عنوان بخشی گریزناپذیر از زندگی خود می‌دانید، به دنبال راه‌هایی برای استفاده از تغییرات جدید برای غنی‌تر، آسان‌تر و کامل‌تر کردن زندگی خود می‌گردید و زندگی شما بسیار بهتر خواهد شد. تغییر را به عنوان فرصتی برای رشد و کسب تجارت جدید تجربه خواهید کرد.

چند سال قبل مرا استخدام کردند تا با فرمانده‌ی سیستم‌های دریایی در واشنگتن دی سی مشاوره کنم. تازه اعلام کرده بودند که کل فرماندهی را به سان دیه‌گو در کالیفرنیا منتقل کرده‌اند، که این یعنی از دست رفتن بسیاری از مشاغل خدماتی در داخل شهر. کار من برگزاری همایش برای همه‌ی کارکنان غیرنظامی بود که به کالیفرنیا نمی‌رفتند. و با وجودی که فرمانده‌ی سیستم‌های دریایی به همه کسانی که به سان دیه‌گو می‌رفتند شغلی پیشنهاد کرده و هزینه‌ی انتقال

آن‌ها را هم به آنجا متقبل شده بود، بسیاری از کارمندان از شدت ترس و خشم و رنجش سر جایشان خشک شده بودند.

با وجودی که تقریباً همه‌ی آنان به این تغییر به عنوان بدبختی بزرگی در زندگی خود نگاه می‌کردند، آن‌ها را تشویق کردم تا به آن به عنوان یک فرصت نگاه کنند، چیزی جدید. به آن‌ها اصل واکنش + اتفاق = نتیجه را یاد دادم و گفتم که نقل مکان به سان دیه‌گو اتفاقی گریزناپذیر است و نتیجه‌ی آن خواه ناخواه به طور کامل به واکنش آن‌ها به این موقعیت بستگی دارد. گفتم: «شاید کار خیلی بهتری در واشنگتن پیدا کنید. یا حتی کاری با حقوق بیشتر. یا شاید دوست داشته باشید به کالیفرنیا بروید، جایی که بیشتر فصول سال گرم است و دوستان و ماجراهای جدید در آنجا منتظر شما باشند.»

کم‌کم ترس و ناراحتی آن‌ها به شناخت موضوعاتی که واقعاً ممکن بود نتیجه‌بخش باشد تبدیل شد. حتی بهتر از آن، اگر آن‌ها با آغوش باز از این تغییر استقبال می‌کردند و به آن به عنوان یک فرصت می‌نگریستند، می‌توانستند چیزی جدید و بهتر خلق کنند.

چگونه از تغییر استقبال کنیم؟

بدانید که دو نوع تغییر وجود دارد. تغییر دوره‌ای و تغییر ساختاری، که هیچ کدام از آن‌ها در کنترل شما نیست.

تغییر دوره‌ای، مثل تغییراتی که در بازار سهام می‌بینیم، سالیانه چندین بار اتفاق می‌افتد. قیمت‌ها بالا و پایین می‌رود، بازارهای بزرگ وجود دارند و گاهی اصلاحاتی در آن صورت می‌گیرد. تغییرات نوع دوم را در آب و هوا، نوع گذراندن تعطیلات توسط مردم، سفرهای بیشتر در تابستان و موارد دیگر تشکیل می‌دهند. این‌ها تغییراتی هستند که به صورت دوره‌ای رخ می‌دهند و اکثر آن‌ها را سخاوتمندانه به عنوان قسمت معمولی زندگی خود می‌پذیریم.

اما تغییرات ساختاری هم وجود دارد. مثل زمانی که کامپیوتر اختراع شد و زندگی، کار، نحوه‌ی دریافت اخبار و خرید کردن ما را متحول کرد. تغییرات

ساختاری انواع تغییراتی هستند که هیچ نوع راه برگشتی ندارند و نمی‌توان با روش‌های قبلی همان کارها را انجام داد، و این‌ها انواع تغییراتی هستند که اگر در مقابل آن‌ها مقاومت کنید، شما را از بین می‌برند.

کارمندان سیستم دریانوردی هم همچون گل‌فروشی‌های ت ت گ یا صنعت راه‌آهن، یا از این تغییرات ساختاری استقبال می‌کردند و در جهت بهبود زندگی خود می‌کوشیدند، یا در مقابل آن مقاومت می‌کردند.

زمانی را به خاطر بیاورید که با تغییری مواجه شدید اما مقاومت کردید. شاید جابجایی، تغییر شغل، تغییر در تهیه‌ی مواد و کالا، تغییر در فناوری شرکت، تغییر در مدیریت یا حتی به دانشگاه رفتن نوجوان شما، تغییری بوده که می‌بایست با آن مقابله می‌کردید و به نظر شما بدترین اتفاقی بود که در دنیا افتاده بود.

وقتی خود را احاطه شده در تغییر یافتید، چه اتفاقی افتاد؟ آیا واقعاً زندگی شما تغییر کرد؟ آیا می‌توانید به گذشته نگاه کنید و بگویید «اوه، خوشحالم که آن اتفاق افتاد. ببین چقدر برایم فایده داشت.»

اگر همیشه می‌توانید به خاطر بیاورید که در گذشته همواره دچار تغییر شده‌اید ـ و آن‌ها به بهترین نحو برای شما نتیجه‌بخش بودند ـ می‌توانید شادمانانه به هر تغییری نزدیک شوید. برای اینکه به خودتان کمک کنید تا از هر تغییری استقبال کنید، از خودتان بپرسید:

چه چیزی در زندگی من تغییر کرده و من در مقابل آن مقاومت می‌کنم؟

چرا در برابر آن تغییر مقاومت می‌کنم؟

با توجه به این تغییر از چه چیزی می‌ترسم؟

می‌ترسم مبادا چه اتفاقی بیفتد؟

برای اینکه اوضاع به همین شکل بماند، چه بهایی باید بپردازم؟

این تغییر چه فوایدی ممکن است داشته باشد؟

اصل ۳۲

منتقد درونی خود را به مربی بیرونی خود تبدیل کنید

آدمیزاد به راستی همان است که تصور می‌کند.

جیمز آلن
نویسنده‌ی کتاب *همان‌طور که هر آدمی فکر می‌کند*

تحقیقات نشان می‌دهد که انسان معمولی، یعنی شما، هر روز حدود ۵۰۰۰۰ بار با خود صحبت می‌کنید و بیشتر آن در مورد خودتان است، و طبق نظر روان‌شناسان، ۸۰٪ این صحبت‌ها منفی است ـ چیزهایی مثل این: *نمی‌بایست می‌گفتم که... آن‌ها مرا دوست ندارند... هرگز نمی‌توانم با وجود این مشکل به کارم ادامه دهم... امروز از مدل موهایم خوشم نمی‌آید... تیم مقابل ما را می‌کشد... هرگز اسکیت‌باز نبوده‌ام... من سخنران نیستم... هرگز وزنم کم نمی‌شود... هرگز مرتب نمی‌شوم... همیشه دیر می‌رسم.*

در مورد محدودیت‌های خود بحث و گفتگو کنید و مطمئن شوید که آن‌ها مال شما هستند.

ریچارد باخ
نویسنده‌ی کتاب *جاناتان، مرغ دریایی*

در اثر تحقیق می‌دانیم که این افکار تأثیری قدرتمند بر ما دارند. آن‌ها بر نگرش،

روان و انگیزه‌ی ما برای اقدام و عمل تأثیری می‌گذارند. افکار منفی ما کنترل‌کننده‌ی رفتار ما هستند. آن‌ها موجب می‌شوند لکنت زبان پیدا کنیم، کارها را خراب کنیم، خط خود را فراموش کنیم، عرق کنیم، نفس‌مان بند بیاید، احساس ترس کنیم و در نهایت حتی ما را فلج می‌کنند یا می‌کشند.

خود را تا سر حد مرگ نگران کرد

نیک سیتزمن جوانی قوی، سالم و جاه‌طلب بود که مسئولیت بارانداز راه‌آهن را به عهده داشت. او بابت سخت‌کوشی و دقیق بودنش شهرت پیدا کرده بود و همسری دوست‌داشتنی، دو بچه و دوستان خیلی زیادی داشت.

یک روز در اواسط تابستان، خدمه‌ی قطار تصمیم گرفتند به افتخار سالروز تولد سرکارگرشان یک ساعت زودتر بروند. نیک داشت آخرین بازرسی خودروهای داخل واگن‌ها را انجام می‌داد که ناگهان در یخچال صندوقی یک خودرو حبس شد. وقتی متوجه شد که همه‌ی کارکنان آن منطقه رفته‌اند، ترس تمام وجودش را فرا گرفت.

آن قدر به در مشت کوبید و فریاد زد که از دست‌هایش خون جاری شد و صدایش گرفت، اما کسی صدای او را نشنید. با اطلاع از «اعداد و حقایق» پیش‌بینی کرد که دما در چه مدتی به صفر می‌رسد. نیک فکر کرد: *اگر نتوانم بیرون بروم، همین جا یخ می‌زنم و می‌میرم.* برای مطلع ساختن خانواده و همسرش از اتفاقی که برایش افتاده بود، چاقویی پیدا کرد و شروع به کندن کلمات روی کف چوبی صندوق کرد. نوشت: «خیلی سرد است. بدنم در حال بی‌حس شدن است. اگر می‌توانستم سعی می‌کردم خوابم ببرد. این کلمات آخرین کلمات زندگی من خواهد بود.»

صبح روز بعد وقتی کارکنان راه‌آهن درهای سنگین واگن باری را باز کردند، نیک را مرده یافتند. کالبدشکافی گزارش داد که علامت فیزیکی جسد نشان می‌دهد که او در اثر انجماد مرده است، در حالی که واحد انجماد خودرو غیرفعال بوده و دمای داخل ۱۲ درجه‌ی سانتی‌گراد را نشان می‌داده است. نیک خودش را با قدرت افکارش کشته بود. شما هم اگر دقت نکنید، می‌توانید خودتان را با

افکار محدودکننده‌تان بکشید. نه مثل نیک سیتزمن به صورت یکدفعه و در جا، بلکه کم‌کم و تدریجی، تا اینکه به آرامی توانایی طبیعی خود را برای کسب و دستیابی به آرزوهایتان نابود کنید.

افکار منفی شما بر بدنتان تأثیر می‌گذارد

ما از روی آزمون دروغ‌سنجی متوجه می‌شویم که بدن شما در برابر افکارتان واکنش نشان می‌دهد ـ دمای بدن، ضربان قلب، فشار خون، میزان تنفس، کشش ماهیچه و مقدار تعریق دستان شما تغییر می‌کند. وقتی به دستگاه دروغ‌سنج وصل باشید و از شما سؤالاتی چون «آیا شما پول را برداشته‌اید؟» بکنند، دستان شما سردتر می‌شود، قلب شما تندتر می‌زند و ماهیچه‌های شما سفت‌تر می‌شود. و اگر شما پول را برداشته باشید و در مورد آن دروغ بگویید، دستان شما عرق خواهد کرد. این نوع تغییرات زیست‌شناختی نه تنها وقتی رخ می‌دهد که شما دروغ می‌گویید، بلکه در واکنش به هر فکری که در سر داشته باشید، این گونه می‌شود. همه‌ی سلول‌های بدن شما تحت‌تأثیر افکارتان قرار می‌گیرد.

افکار منفی به گونه‌ای منفی بر بدن شما تأثیر می‌گذارد ـ شما را ضعیف می‌کند، موجب می‌شود عرق کنید و شما را عصبی و آشفته می‌کند. افکار مثبت به طریقی مثبت بر بدن تأثیر می‌گذارد و شما را آرام، متمرکز و هشیار می‌کند. افکار مثبت موجب ترشح آندروفین در مغز می‌شود، و درد را کاهش و لذت را افزایش می‌دهد.

با خودتان همچون برنده صحبت کنید

امروز به هر جایی که رسیده‌اید، افکارتان شما را به آنجا رسانده است و فردا هم همان جایی خواهید بود که افکارتان شما را ببرد.

جیمز آلن

نویسنده‌ی کتاب *همان‌طور که هر آدمی فکر می‌کند*

چه می‌شد اگر یاد می‌گرفتید که همیشه با خودتان مثل فردی برنده صحبت کنید، نه بازنده؟ چه می‌شد اگر می‌توانستید گفتگوی منفی درونی خود را به

گفتگوی مثبت تبدیل کنید؟ چه می‌شد اگر افکار شما در زمان سکوت و خلوت بدون محدودیت بود و آن‌ها را با افکار نامحدود جایگزین می‌کردید؟ چه می‌شد اگر می‌توانستید هر گونه زبان و نگرش قربانی بودن در افکارتان را با زبان مسلط و صاحب اختیار جابجا می‌کنید؟ و چه می‌شد اگر می‌توانستید منتقد درونی خود را که در مورد هر حرکت شما قضاوت می‌کند، به مربی حمایت‌کننده‌ی درونی خود که شما را تشویق می‌کند و در زمان مواجه شدن با خطر یا موقعیت‌های بد به شما اعتماد به نفس می‌دهد، تبدیل کنید؟ خوب... همه‌ی این‌ها با کمی آگاهی، تمرکز و خواستن، امکان‌پذیر است.

آن مورچه‌ها (Ant)[1] را زیر پا له کنید

دانیل. جی. آمن روان‌پزشک معروف، افکار محدودکننده‌ای را که در سرمان می‌شنویم، مورچه نامیده است ـ افکار منفی غیرارادی. و درست مثل مورچه‌های واقعی که در زمان پیک‌نیک و بیرون رفتن آن‌ها را می‌بینیم، این مورچه‌ها هم می‌توانند زندگی شما را خراب کنند. دکتر آمن توصیه می‌کند که یاد بگیریم این مورچه‌ها را از بین ببریم. ابتدا باید از وجودشان آگاه شوید، بعد باید آن‌ها را بیرون برانید و با به مبارزه طلبیدن آن‌ها، همه را از بین ببرید. بالاخره باید آن‌ها را با افکار مثبت‌تر و امیدوارکننده‌تر جایگزین کنید.

هر آنچه را می‌شنوید، باور نکنید ـ حتی در ذهن خودتان.

دکتر دانیل جی. آمن

روان‌پزشک و متخصص در اختلالات کمبود توجه

کلید و راه‌حل برخورد با هر نوع فکر منفی این است که بدانید در نهایت شما مسئول هستید، چه به این افکار گوش دهید یا با آن موافقیت کنید. صرفاً چون شما آن فکر را در سر دارید ـ یا آن را می‌شنوید ـ به این معنا نیست که واقعیت دارد و درست است.

---

۱. افکار منفی غیرارادی که به اختصار Ant نوشته می‌شود و به انگلیسی مورچه معنی می‌دهد.
Authomatic negative thoughts

دائم دلتان می‌خواهد از خودتان بپرسید: *آیا این فکر به من کمک می‌کند یا به من صدمه می‌زند؟ آیا مرا به هدفی که می‌خواهم نزدیک‌تر می‌کند یا مرا از آن دورتر می‌کند؟ آیا به من انگیزه‌ای برای اقدام می‌دهد یا مرا دچار ترس و ظن به خود و بی‌اعتمادی به خود می‌کند؟* باید یاد بگیرید با افکاری که به شما در خلق موفقیت و شادی بیشتر کمکی نمی‌کنند، مبارزه کنید و آن‌ها را به خودشان برگردانید.

وقتی با این مورچه‌های فکری خود صحبت می‌کنید، ابتدا باید از آن‌ها آگاه شوید. دوستم دوگ بنچ نویسنده‌ی کتاب «تسلط بر دوره‌های آموزشی پیشرفت و موفقیت» توصیه می‌کند که به مدت سه روز هر فکر منفی را که به ذهنتان می‌رسد یا با صدای بلند بر زبان می‌آورید و هر فکر منفی را که از زبان کسی دیگر می‌شنوید، بنویسید. (مطمئن شوید که دو روز از این سه روز، روز کاری است و یک روز آن روز تعطیل است) این بهترین راه افزایش آگاهی شما از مورچه‌ها است. یکی دو راه دیگر هم وجود دارد.

از همسر یا شریک، بچه‌ها، هم‌اتاق‌ها و همکاران خود بخواهید هر بار که فکری منفی را از شما شنیدند، از شما یک دلار بگیرند. در آخرین کارگاهی که شرکت کردم، هربار که حرفی متهم‌کننده، تعدیل‌کننده یا منفی می‌زدیم، دو دلار داخل کاسه‌ای که مخصوص این کار بود می‌انداختیم و تعجب می‌کردیم که آن ظرف چقدر سریع پر می‌شود. به هر حال همان طور که روز چهارم می‌گذشت، نظریات منفی غیرارادی کمتر و کمتر می‌شد و به همان نسبت ما هم بیشتر آگاهی پیدا می‌کردیم و حتی قبل از اینکه افکار منفی از دهان ما خارج شود، آن‌ها را سرکوب می‌کردیم. (به هر حال اگر بتوانید دیگران را برای انجام این تمرین در زمانی که شما هم همان تمرین را انجام می‌دهید با خود همراه کنید، خیلی راحت‌تر و آسان‌تر می‌شود.)

انواع مختلف افکار منفی غیرارادی (مورچه‌ها)

شناخت بعضی از انواع مختلف افکار منفی غیرارادی که به شما حمله می‌کنند،

بسیار مفید است. وقتی این نوع افکار منفی غیرارادی (مورچه‌ها) را شناسایی کنید، متوجه می‌شوید که افکاری غیرمنطقی هستند که لازم است با آن‌ها مبارزه شود و جایگزین پیدا کنند. در اینجا بعضی از متداول‌ترین انواع مورچه‌ها و چگونگی از بین بردن آن‌ها ذکر شده است.

تفکر یا همیشه یا هیچ وقت

در عالم واقعیت موارد معدودی یا همیشه هستند یا هیچ وقت نیستند. اگر تصور کنید که همیشه قرار است اتفاقی بیفتد یا گمان کنید که هرگز به آنچه می‌خواهید نمی‌رسید، از ابتدا محکوم به فنا شده‌اید. وقتی از مشتقات کلمات یا **همه چیز *یا* هیچ چیز** استفاده می‌کنید، کلماتی مانند همیشه، هرگز، همه، هیچ کس، هربار و هر چیز، معمولاً در اشتباه هستید. در اینجا بعضی از مثال‌های مربوط به تفکر یا همیشه یا هیچ وقت آورده شده است:

هرگز ارتقا نمی‌گیرم.
همه از من جلو می‌زنند.
کارمندانم هرگز به من گوش نمی‌کنند.
هیچ وقت برای خودم وقت ندارم.
آن‌ها همیشه مرا مسخره می‌کنند.
هرگز استراحت ندارم.
هیچ وقت کسی برای من تره هم خرد نمی‌کند.
هر بار که دل به دریا می‌زنم، ضربه‌ای سنگین می‌خورم.
مرده یا زنده بودنم برای کسی اهمیت ندارد.

وقتی متوجه می‌شوید که نوع تفکر شما از نوع همیشه یا هیچ وقت شده است، آن را با تفکری که واقعاً درست است جایگزین کنید. جمله‌ی «شما همیشه از من استفاده می‌کنید» را با «وقتی از من استفاده می‌کنید عصبانی می‌شوم، اما می‌دانم که در گذشته با من عادلانه رفتار کردید و در آینده هم همین کار را خواهید کرد» جایگزین کنید.

تمرکز روی نکات منفی

عده‌ای از مردم در هر موقعیتی فقط روی بد تمرکز می‌کنند و هرگز موردی را خوب نمی‌دانند. وقتی برنامه‌های آموزشی را برای معلمان دبیرستان اجرا می‌کردم، متوجه شدم بیشتر معلم‌هایی که با آنان برخورد داشتم روی نکات منفی متمرکز هستند. اگر درسی را به سی بچه می‌دادند و چهار نفرشان آن را یاد نمی‌گرفتند، روی چهار نفری که آن را نفهمیده بودند تمرکز می‌کردند و احساس بدی به آن‌ها دست می‌داد، در حالی که می‌توانستند روی بیست‌وشش نفری که آن را یاد گرفته بودند تمرکز کنند و احساس خوبی داشته باشند.

یاد بگیرید که به نکات مثبت توجه کنید. این کار نه تنها به شما کمک می‌کند تا احساس بهتری داشته باشید، بلکه جزئی مهم از خلق موفقیتی است که خواهان آن هستید. اخیراً یکی از دوستانم می‌گفت مصاحبه با یکی از میلیونرها را در تلویزیون دیده است که نقطه‌ی عطف حرفه‌ی خود را این می‌دانسته که هر روز صبح از همه‌ی کارکنانش می‌خواسته اتفاق خوبی را که در طی هفته‌ی گذشته برایشان افتاده است، تعریف کنند. در ابتدا همه‌ی تعاریف مربوط به شکایات و مشکلات و مسائل بوده، اما بالاخره یکی از کارمندان اظهار داشته راننده‌ای که بسته‌های پستی را به اداره تحویل می‌داده به او گفته در دانشگاه قبول شده و می‌خواهد برای گرفتن مدرکش درس بخواند و این مسئله که آن پستچی چگونه با تعهد به ادامه‌ی تحصیل و رسیدن به هدف نهایی زندگی‌اش تلاش می‌کند، به او الهام داده است. کم‌کم کارمندان یکی یکی مواردی مثبت را توضیح داده بودند و طولی نکشیده بود که این کار بخشی از موضوع هر جلسه‌شان شده بود. بالاخره کار به جایی رسیده بود که دیگر جلسات را بدون یادآوری خاطرات مثبت تمام نمی‌کردند. توجه کلی شرکت از تمرکز به نکات منفی به توجه به نکات مثبت و خوب تغییر یافته و این کار سریع نتیجه داده بود، و از آن لحظه به بعد به سرعت پیشرفت کرده بود.

یاد بگیرید «بازی قدردانی و تشکر» را انجام دهید. در هر موقعیتی به دنبال مواردی باشید که آن‌ها را تشویق و تأیید کنید. وقتی فعالانه به دنبال موارد

مثبت بگردید، خوش‌بین‌تر و قدردان‌تر می‌شوید. خلق زندگی رویایی شما هم مستلزم همین کار است. به دنبال خوبی‌ها باشید.

اخیراً همسرم دچار سانحه‌ی اتومبیل شد. او در حال عبور از تقاطع بوده که چراغ راهنما به دلیل قطع برق خاموش می‌شود و او با اتومبیلی که از مجاور عبور می‌کرده، تصادف می‌کند. او می‌توانست تسلیم افکار منفی غیرارادی (مورچه‌ها) شود ـ *اشتباه من چه بود؟ بایست بیشتر دقت می‌کردم. نبایست وقتی چراغ خاموش بود حرکت می‌کردم.* اما به جای این کار به نکات مثبت توجه کرد. *خیلی شانس آوردم که زنده‌ام و صدمه ندیدم. خوب است که راننده‌ی ماشین مقابل سالم و زنده است. خدا را شکر که ماشین من این قدر ایمنی داشت. خیلی خوشحالم که پلیس این قدر زود آمد. تعجب‌آور است که این همه مردم برای کمک آنجا بودند. این زنگ خطری واقعی بود.* تمرین قدرتمند برای پرورش ماهیچه‌ی قدردانی و تشکر این است که هر روز صبح هفت دقیقه همه‌ی مواردی را که در زندگی باید قدر آن‌ها را بدانید و بابتشان خدا را شکر کنید، روی کاغذ بنویسید. توصیه می‌کنم از این برنامه روزانه تا آخر عمر استفاده کنید. حتی اگر تصور می‌کنید این مدت زمان تا آخر عمر زیاد است، حداقل تا ۳۰ تا ۴۰ روز این کار را انجام دهید. تغییر و تحول عظیمی در زندگی شما به وجود خواهد آورد.

پیش‌بینی حادثه بد

در پیش‌بینی حادثه‌ای بد، بدترین فیلم‌نامه‌ی ممکن را در ذهن خود خلق کنید و بعد طوری عمل کنید که انگار وقوع آن حتمی است. این ممکن است شامل پیش‌بینی در مورد این باشد که محصول شما فروش خوبی نداشته باشد، کسی که جذب او شده‌اید تقاضای شما را برای بیرون رفتن رد کند، رئیس به شما ارتقا ندهد یا هواپیمایی که سوار آن هستید سقوط کند. جمله‌ی «اگر از او بخواهم با من بیرون بیاید به من می‌خندد» را با «نمی‌دانم چه واکنشی نشان می‌دهد. ممکن است بگوید بله» جایگزین کنید.

خواندن فکر افراد

وقتی معتقدید که می‌دانید طرف مقابل شما چه فکری می‌کند حتی اگر چیزی به شما نگفته باشد، دارید فکر آن شخص را می‌خوانید. وقتی فکر می‌کنید که: *او از دست من عصبانی است... او مرا دوست ندارد... او می‌گوید نه... او مرا اخراج می‌کند...* دارید فکر او را می‌خوانید. جای فکر خوانی را با این حقیقت عوض کنید: *تا از او نپرسم، نمی‌دانم چه فکری می‌کند. شاید روز بدی داشته.*

یادتان باشد شما نمی‌توانید فکر هیچ کس دیگر را بخوانید مگر واسطه‌ای روحی و ساکن کالیفرنیا باشید. شما حتی نمی‌دانید واقعاً در فکر دیگران چه می‌گذرد مگر اینکه یا خودشان به شما بگویند یا از آن‌ها بپرسید که چه فکری می‌کنند. فرضیات خود را با این سؤال بررسی کنید: «تصور می‌کنم شما از دست من عصبانی هستید، نه؟» من از این عبارت استفاده می‌کنم: «وقتی شک داری. بپرس!» همین من را در مسیر درست حفظ می‌کند.

مچ‌گیری و ایجاد احساس گناه

گناه زمانی صورت می‌گیرد که کلماتی مثل *باید*، *بایست*، *مجبورم*، به ذهنتان می‌رسد. در اینجا نمونه‌هایی آورده شده است: *باید وقت بیشتری را صرف مطالعه برای این امتحان کنم... بایستی وقت بیشتری را در خانه با بچه‌هایم می‌گذراندم... مجبورم بیشتر ورزش کنم.* همین که احساس کنیم باید کاری انجام دهیم، مقاومتی درونی نسبت به انجام آن شکل می‌گیرد.

امروز هیچ اجباری برای خودم قرار نمی‌دهم.

روی پوستری نوشته شده بود

اگر خطای احساس گناه را با عباراتی چون *من می‌خواهم... از اهدافم حمایت می‌کنم تا... حواسم هست که... بیشترین علاقه‌ی من به این است که...* جایگزین کنیم، بیشتر تأثیرگذار خواهیم بود. احساس گناه هرگز سودی ندارد و سر راه رسیدن شما به اهدافتان قرار می‌گیرد. بنابراین از این مانع احساسی موجود بر سر راه موفقیت رها شوید.

برچسب زدن

برچسب زدن اتصال برچسبی منفی به خود یا کسی دیگر است؛ استفاده از نوعی از کلمات خلاصه و کوتاه است که شما را از رسیدن به هدفی که برایتان مفید و مؤثر است، بازمی‌دارد. بعضی از این برچسب‌های منفی عبارت‌اند از: *احمق، کم‌عقل، خودبین و بی‌مسئولیت*. وقتی از چنین برچسبی استفاده می‌کنید، خود یا شخص دیگر را در مقوله‌ی همه‌ی افراد احمق و کم‌عقلی که تا به امروز شناخته‌اید، قرار می‌دهید و برخورد با این شخص یا موقعیت را به عنوان شخص یا تجربه‌ای غیرعادی مشکل‌تر می‌کنید. با این فکر که *من بابت کاری که الان انجام دادم احمقم ولی هنوز فرد باهوشی هستم*، مبارزه کنید.

> *هر چیزی خودش به خودش معنا می‌بخشد.*
>
> ویرجینیا ساتیر
>
> روان‌درمانگر در زمینه‌ی خانواده درمانی و افزایش عزت‌نفس

جنبه‌ی شخصی دادن به مسائل

وقتی از اتفاقی بی‌طرف و خنثی برداشتی خصوصی و شخصی می‌کنید، آن موضوع را شخصی کرده‌اید. *کوین هنوز جواب تلفن مرا نداده است. حتماً از دست من عصبانی است*. یا *ما در حساب واندربیلت ضرر کردیم. تقصیر من بود. می‌بایست بیشتر برای پیشنهاد آن‌ها وقت صرف می‌کردم*. حقیقت این است که توضیحات احتمالی دیگری برای رفتارهای مردم وجود دارد. علاوه بر آن دلایل منفی، مورچه‌های شما هم به آن افزوده می‌شود. مثلاً ممکن است کوین مریض بوده که نتوانسته به شما زنگ بزند، یا خارج از شهر بوده یا کارهای مهم‌تر دیگری داشته است. هرگز واقعاً علت رفتار دیگران را نمی‌دانید.

منتقد درونی‌تان را به مربی درونی خود تبدیل کنید

یکی از مؤثرترین تمرینات جهت آموزش مربی درونی شما این است که به آن یاد بدهید «حقیقت کلی» را به شما بگوید. (اصل ۲۹: گذشته را کامل کنید تا آینده را

در آغوش بگیرید) جهت تبدیل منتقد درونی خود به مربی درونی، باید به اصلی مهم پی ببرید. اکثر انتقادها از خود و قضاوت در مورد خود از عشق نشئت می‌گیرد. بخشی از شما بقیه‌ی وجودتان را تحریک می‌کند تا کاری کنید که به نفع شما باشد. منتقد درونی شما هم درست مثل پدر و مادرتان واقعاً بیشترین نفع و خیر شما را می‌خواهد و به همین علت از شما انتقاد می‌کند. از شما می‌خواهد که بهتر عمل کنید چون می‌خواهد از رفتار بهتر سود بیشتری ببرید. مشکل این است که فقط بخشی از واقعیت را به شما می‌گوید.

وقتی کودک بودید، پدر و مادرتان سرتان داد می‌کشیدند و بعد از اینکه کاری احمقانه مثل دویدن جلوی خودرویی در حال حرکت انجام می‌دادید، شما را به اتاقتان می‌فرستادند. معنای واقعی رفتار آن‌ها این بود که: «عاشق تو هستم. نمی‌خواهم با ماشین تصادف کنی. می‌خواهم سالم بمانی تا بتوانم شاهد بزرگ شدن و پیشرفت و سلامت تو باشم.» اما آن‌ها فقط نیمی از پیام را به شما می‌رساندند: «مشکل تو چیست؟ تو عقل نداری؟ خودت بهتر می‌دانی که وقتی ماشین در خیابان عبور می‌کند، نباید یک‌دفعه وسط خیابان بدوی. یک ساعت تنبیه می‌شوی. به اتاقت برو و در مورد کاری که همین الان انجام دادی فکر کن.» **آنان از ترس اینکه شما را از دست بدهند، فقط خشم خود را بروز می‌دادند. اما در زیر این خشم، لایه‌ای دیگر از این پیام هم وجود داشته که هرگز بروز داده نمی‌شده است ـ ترس، تقاضاهای خاص و عشق. پیام کامل به این شکل به نظر می‌رسد:**

خشم: من از این عصبانی هستم که تو بدون اینکه نگاه کنی ببینی ماشین می‌آید یا نه، به وسط خیابان دویدی.

ترس: ترسیدم که بدجوری صدمه بخوری یا کشته شوی.

درخواست: از تو می‌خواهم وقتی در نزدیکی خیابان بازی می‌کنی، بیشتر مراقب باشی. قبل از اینکه از خیابان عبور کنی، دو طرف آن را به دقت نگاه کن.

عشق: من تو را خیلی دوست دارم. نمی‌دانم بدون تو چه کنم. تو برای

من خیلی عزیز هستی. می‌خواهم سالم و سلامت باشی. می‌خواهم سالم باشی تا بتوانی همیشه در زندگی‌ات نهایت لذت را ببری. می‌فهمی؟

چقدر پیام متفاوت است! لازم است منتقد درونی خود را طوری آموزش دهید که به همین نحو با شما صحبت کند. می‌توانید این را روی کاغذ تمرین کنید یا به صورت تمرین کلامی با صدای بلند با خودتان حرف بزنید. من معمولاً تصور می‌کنم با تعداد زیادی از خودم که روی صندلی‌های خالی مقابلم نشسته‌اند، صحبت می‌کنم.

فهرستی از هرآنچه هنگام قضاوت در مورد خودتان می‌گویید، تهیه کنید. این فهرست شامل همه‌ی بایدها و نبایدهایی است که به خودتان می‌گویید. فهرست نمونه ممکن است به این صورت باشد:

به اندازه‌ی کافی ورزش نمی‌کنی.
وزنت خیلی زیاد شده.
خیلی چاق شدی ـ سیب‌زمینی واقعی!
خیلی می‌نوشی و شیرینی هم زیاد مصرف می‌کنی.
لازم است مدتی مصرف کربوهیدرات را تقلیل بدهی.
لازم است کمتر تلویزیون نگاه کنی و زودتر به رختخواب بروی.
اگر زودتر از خواب بلند شوی، وقت بیشتری برای ورزش کردن داری.
تو تنبلی. چرا کارهایی را که شروع کردی تمام نمی‌کنی؟
برنامه‌ی ورزشی را شروع کردی ولی هرگز آن را ادامه ندادی!
تو بی‌مسئولیتی. به قولت عمل نمی‌کنی!

وقتی فهرستتان کامل شد، همان اطلاعات را با استفاده از همان روند چهار مرحله‌ای که در بالا ذکر شد، مبادله کنید: (۱) خشم (۲) ترس (۳) درخواست (۴) عشق. برای هر مرحله حداقل یک دقیقه وقت صرف کنید. مطمئن شوید که

در مرحله‌ی درخواست‌ها دقیق‌تر عمل کنید. دقیقاً بیان کنید که از خودتان می‌خواهید چه کاری انجام دهد. مثلاً: «از تو می‌خواهم بهتر بخوری.» این درخواست مبهم است. دقیق‌تر باشد، مثل: «از تو می‌خواهم حداقل روزی چهار وعده انواع سبزی بخوری. از تو می‌خواهم دیگر سرخ کردنی و دسر نخوری. از تو می‌خواهم هر روز صبح یک نوع میوه بخوری. از تو می‌خواهم غلات مصرف کنی، مثل گندم و برنج قهوه‌ای، و زیاد آرد سفید مصرف نکنی.» هر چه دقیق‌تر باشید، بیشتر از انجام این تمرین استفاده خواهید برد. اگر با صدای بلند تمرین کنید، این کار را با احساس و علاقه‌ی هر چه بیشتر انجام می‌دهید.

در اینجا نمونه‌ای از آنچه ممکن است مثل فهرست قضاوت‌های بالا باشد، آورده شده است:

خشم: از اینکه از بدن خودت خوب مراقبت نکردی، از دست تو عصبانی هستم. چقدر تو تنبل هستی! هم زیاد می‌خوری و هم زیاد می‌نوشی. اصلاً نظم شخصی و انضباط فردی نداری! کی می‌خوای مرتب شوی؟ تو تنبلی! تنها کاری که می‌کنی این است که بنشینی و تلویزیون تماشا کنی. نمی‌فهمم چرا این قدر تنبلی. هر روز چاق‌تر می‌شوی و هر سال بدشکل‌تر. لباس‌هایت دیگر اندازه‌ات نیست و خوب به نظر نمی‌رسی. تو از من متنفری!

ترس: اگر تغییر نکنی، می‌ترسم آن قدر وزنت زیاد شود که سلامتت به خطر بیفتد. می‌ترسم کلسترول خونت آن قدر بالا برود که دچار حمله‌ی قلبی شوی. می‌ترسم به دیابت مبتلا بشوی. می‌ترسم هیچ وقت تغییر نکنی و بعد جوان بمیری و هرگز به هدف نرسی. اگر همین طور ادامه بدهی، هرگز به آرزویت نمی‌رسی. می‌ترسم اگر تغذیه‌ی مناسب را شروع نکنی و از خودت مراقبت نکنی، کسی از تو خوشش نیاید و تا آخر عمرت تنها بمانی.

درخواست: از تو می‌خواهم به باشگاه سلامت بپیوندی و حداقل هفته‌ای سه روز به آنجا بروی. از تو می‌خواهم چهار روز در هفته روزی بیست دقیقه پیاده‌روی کنی. از تو می‌خواهم یک ساعت از تماشای تلویزیون کم کنی و این یک ساعت را به ورزش اختصاص بدهی. از تو می‌خواهم دیگر غذاهای سرخ‌کردنی نخوری و بیشتر میوه‌های تازه و سبزی مصرف کنی. از تو می‌خواهم دیگر زیاد نوشابه نخوری و بیشتر آب بخوری.

عشق: من دوستت دارم. می‌خواهم زیاد زنده بمانی. می‌خواهم روابط شگفت‌انگیزی داشته باشی، لباس‌هایت به تو برازنده باشد و در مورد خودت احساس خوبی داشته باشی. می‌خواهم احساس پرانرژی بودن و سرزنده بودن کنی، نه احساس خستگی و مرگ. تو لیاقت این را داری که زندگی شادی داشته باشی و از همه‌ی لحظات آن لذت ببری. تو باید کاملاً شاد باشی.

هر وقت دیدید در حال قضاوت در مورد خودتان هستید، به سادگی جواب بدهید: «متشکرم که مراقب هستی. ترس تو از چیست؟... دقیقاً از من می‌خواهی چه کار کنم؟... این برای من چه کار می‌کند و چه فایده‌ای برایم دارد؟... متشکرم.»

اولین باری که من این منتقد درونی را به مربی درونی تبدیل کردم، ۲۰ سال پیش بود، که زندگی مرا متحول کرد. بعد از اینکه از کار خود در شرکت آموزشی خارج شدم، به عنوان مشاور و سخنران حرفه‌ای کار کردم اما آنچه واقعاً می‌خواستم انجام دهم راه‌اندازی شرکت آموزشی خودم بود تا آموزگاران دیگر را آموزش دهم و دفاتر و شعبی در دیگر شهرها افتتاح کنم تا تحول مهمی در دنیا ایجاد شود، اما ظاهراً همچون تعهدی جامع و کامل به نظر می‌رسید و من از شکست می‌ترسیدم. بدتر از همه این بود که من همواره خودم را بابت نداشتن جرئت جهش سرزنش می‌کردم.

بعد از اینکه این تمرین را کامل کردم، چیزی تغییر کرد. متوجه شدم در این مدت که جرئت جهش نداشتم، چقدر عقب مانده‌ام. دقیقاً به خودم گفتم که باید چه کاری انجام دهم و روز بعد، برنامه‌ی کاری شرکت جدید را طراحی کردم، از مادر همسرم خواستم ده‌هزار دلار به من قرض بدهد، از دوستم خواستم با من در این تجارت شریک شود و ترتیب جلسه‌ای را دادم تا اوراق مشارکت را پیش‌نویسی و کار طراحی سربرگ‌ها را آغاز کنیم. کمتر از سه ماه بعد، اولین جلسه‌ی آموزشی‌ام را در سنت لوئیس برای بیش از دویست نفر اجرا کردم. یک سال نشده بود که دفاتری در لس‌آنجلس، سنت لوئیس، فیلادلفیا، سان‌دیه‌گو و سان‌فرانسیسکو دایر کردم. از آن موقع به بعد بیش از چهل هزار نفر در برنامه‌های آموزشی من در تعطیلات آخر هفته و طول هفته شرکت کرده‌اند؛ برنامه‌هایی در زمینه‌ی افزایش عزت نفس، آموزش آموزشیاران، بهبود روابط زوج‌ها، راه‌های رسیدن به ثروت و کامیابی، رسیدن به بالاترین آرزو و آرمان، و زندگی بر اساس اصول و مبانی موفقیت.

وقتی منتقد درونی‌ام را به مربی درونی تبدیل کردم، توانستم احساس شکست را متوقف کنم و شرکت در فعالیت‌هایی را که رویای مرا به واقعیت تبدیل می‌کرد، آغاز کردم. توانستم از شخصی که از انرژی درون من بر علیه خودم استفاده می‌کرد، به فردی تبدیل شوم که از انرژی من برای خلق خواسته‌ام استفاده می‌کند.

گول ظاهر ساده‌ی این روش را نخورید. این روشی بسیار قدرتمند است. اما همانند هر مطلب دیگری که در این کتاب هست، برای کسب ارزشش باید از آن استفاده کرد. هیچ کس دیگر آن را برای شما انجام نمی‌دهد. از همین الان بیست دقیقه وقت برای تبدیل منتقد درونی به مربی درونی خود در نظر بگیرید. همه‌ی وجودتان را با خود همراه کنید و همه با هم برای بهبود و رسیدن به رویاها و الهام‌های خود تلاش کنید.

چگونه منتقد فعال خود را ساکت کنید

آیا تا به حال در کلاسی تدریس کرده‌اید، سخنرانی کرده‌اید، کالایی را برای فروش معرفی کرده‌اید، در مسابقه‌ای ورزشی رقابت کرده‌اید، در نمایشی ایفای نقش کرده‌اید، کنسرت اجرا کرده‌اید، یا هر نوع کار دیگری انجام داده‌اید و بعد به صدای درونی خود گوش کرده و دیده‌اید که به شما می‌گوید در کجا خراب کردید، چه کاری را می‌بایست متفاوت انجام می‌دادید یا چگونه می‌توانستید آن را بهتر انجام دهید؟ مطمئنم که چنین مواردی داشته‌اید و اگر مدتی طولانی به آن صدا گوش دهید، می‌تواند اعتماد به نفس و عزت نفس شما را کاهش دهد و حتی روحیه‌تان را تضعیف کند و بالاخره شما را از پا بیندازد. در اینجا مثالی دیگر و روشی قدرتمند برای جهت‌دهی ارتباط از حالت قضاوت و انتقاد به سمت اصلاح و حمایت وجود دارد.

دوباره عمیق‌ترین انگیزه‌ی منتقد درونی خود را به خاطر بیاورید که می‌خواهد در انجام هر کاری بهتر باشید. به منتقد درونی خود بگویید دیگر انتقاد نکند وگرنه دیگر به حرف او گوش نمی‌دهید. به آن صدای درونی بگویید که دیگر نمی‌خواهید به ترور شخصیت، برچسب‌زنی یا تحقیر و توهین‌های او گوش بدهید ـ تنها گام‌های ویژه‌ای که می‌توانید بردارید این است که دفعه‌ی بعد آن کار را بهتر انجام دهید. این شکست را از بین می‌برد و روی گفتگو «در مورد فرصت‌ها و پیشرفت» در نوبت بعدی تمرکز می‌کند. حالا منتقد درونی به مربی درونی تبدیل می‌شود که به روش‌های بهبود آینده اشاره می‌کند. گذشته‌ها گذشته و برای تغییر آن نمی‌توانیم کاری بکنیم. فقط می‌توانیم از آن درس بگیریم و عملکرد دفعه‌ی بعد خود را بهبود بخشیم.

در اینجا نمونه‌ای از این مورد ذکر شده که در زندگی خودم پیش آمد. م. د نشان می‌دهد که منتقد درونی یا مربی درونی صحبت می‌کند.

م د: باورم نمی‌شود. تو چه خیالی می‌کردی؟ در آن همایش سعی می‌کردی اطلاعات خیلی زیادی ارائه دهی. خیلی تند صحبت

می‌کردی و خیلی سریع مطلب را تمام کردی. هیچ راهی وجود ندارد که مردم بتوانند همه‌ی آن اطلاعات را جذب کنند. بعد از این همه سال به عنوان رهبر همایش، گمان می‌کنم بهتر از آن بتوانی همایشی را اداره کنی!

من: یک لحظه صبر کن. نمی‌خواهم از من انتقاد کنی و من گوش بدهم. من فقط تمام روز را کار کردم تا به مردم بهترین تجربه‌ای را که داشتم ارائه دهم. حالا هم که آن را انجام دادم، مطمئنم برای دفعه‌ی بعد راه‌های بهتری وجود دارد. اگر کار خاصی هست که می‌خواهی من دفعه‌ی بعد انجام دهم، به من بگو. تنها چیزی که حاضرم بشنوم همین است. علاقه‌ای به قضاوت تو ندارم. فقط نظریاتت را در مورد چگونه بهتر انجام دادن آن در دفعه‌ی بعد بگو.

م د: خوب، دفعه‌ی بعد فقط روی سه چهار نکته‌ی مهم تأکید کن و آن نکات را با مثال، خنده و تمرینات درون فردی بیشتری ارائه بده، به طوری که همه‌ی مردم واقعاً با این موارد همکاری کنند. نمی‌توانی یک روزه همه‌ی اطلاعات و دانش خود را به مردم آموزش دهی.

من: حق با توست. دیگر چه؟

م د: مطمئن شو که بازی‌های آموزشی مؤثرتری را در زمانی که انرژی کم می‌شود ارائه دهی. همین موجب می‌شود که همه هوشیار و بیدار باقی بمانند.

من: بسیار خوب. باز هم حرفی داری؟

م د: بله. گمان می‌کنم ساعتی ۱۰ دقیقه تنفس بدهی بهتر باشد تا اینکه هر دو ساعت ۲۰ دقیقه استرحت کنند. همین کمک می‌کند که انرژی بالاتر باقی بماند و به مردم فرصت بیشتری می‌دهد که منسجم و با حواسی جمع اطلاعات را یاد بگیرند.

من: عقیده‌ی خوبی است. دیگر چه؟

م د: مطمئن شو که بعضی از فعالیت‌های جسمی در طول روز انجام شود تا دانش‌آموزان فعالانه‌تر در مراحل آموزش شرکت کنند.

من: دیگر چه؟

م د: مطمئن شو که به همه‌ی مردم دو نسخه از ورقه‌ی نکات مهم در اصل موفقیت داده شده باشد. یکی برای نوشتن و یادداشت برداشتن در همایش و دیگری برای استفاده به صورت فتوکپی اصلی بعد از همایش. در غیر این صورت نمی‌توانند واقعاً از آن استفاده کنند. تو هم می‌توانی یک نسخه از آن را روی سایت خودت بگذاری تا بتوانند آن را تکثیر کنند.

من: نظر خوبی است. باز هم چیزی هست؟

م د: نه. تصور می‌کنم همین‌ها بود.

من: خوب، همه‌ی آن‌ها را نوشتم. به طور دقیق در جلسه بعدی همه‌شان را به کار می‌برم. متشکرم.

م د: خواهش می‌کنم.

همان‌طور که در این مثال می‌بینید، موارد زیادی وجوددارد که مربی منتقد شما در مورد چگونگی بهبود عملکردتان در موقعیت‌های آینده مشاهده می‌کند. تا الان مشکل این بوده که اطلاعات به صورت قضاوت ارائه می‌شده. وقتی صحبت را با بحث غیراحساسی در مورد فرصت‌های پیشرفت شروع کنید، تجربه‌تان از حالت منفی به حالت مثبت تبدیل می‌شود.

و در اینجا اطلاعات محرمانه‌ی با ارزشی وجود دارد. چون تحقیق در مورد حافظه به ما می‌گوید که نظریه‌ای جدید تا ۴۰ ثانیه در حافظه‌ی کوتاه مدت باقی می‌ماند و بعد از بین می‌رود، نوشتن عقیده‌ی خیلی خوبی است. آن‌ها را بنویسید و در پوشه‌ای قرار دهید تا بعداً قبل از عمل بعدی آن را مرور کنید. در غیر این صورت، ممکن است از فایده‌ی این بازخورد و اطلاعات باارزش آن محروم شوید.

اصل ۳۳

نگذارید باورهای محدودکننده از شما سبقت بگیرند

ذهن نیمه‌هشیار با شما سر جنگ ندارد. هرآنچه را ذهن هشیار شما حکم کند، می‌پذیرد. اگر بگویید «نمی‌توانم از عهده‌ی آن برآیم»، ذهن نیمه‌هشیار شما آن را به واقعیت تبدیل می‌کند. فکر بهتری را انتخاب کنید. حکم کنید: «آن را می‌خرم. آن را در ذهنم می‌پذیرم.»

دکتر ژوزف مورفی
نویسنده‌ی کتاب قدرت ذهن نیمه هشیار

بسیاری از ما باورهایی داریم که مانع موفقیت‌مان می‌شود ـ چه این باورها در مورد قابلیت‌های خودمان باشد یا باورهایی در مورد روش‌های موفق شدن، باورهایی درباره‌ی چگونگی ارتباط با دیگر افراد، یا حتی افسانه‌ی همیشگی که می‌گوید علوم مدرن امروزی یا مطالعات مدت‌ها است که رد شده است. عبور از باورهای محدودکننده اولین گام مهم در جهت موفق شدن است. می‌توانید یاد بگیرد که چگونه این باورها را بشناسید و بعد آن‌ها را با باورهای مثبتی که از موفقیت شما حمایت می‌کنند، جایگزین کنید.

شما شایستگی‌اش را دارید

یکی از محدودکننده‌ترین باورها که امروزه رواج دارد این است که تصور می‌کنیم

تا حدودی لیاقت رسیدن به اهداف خود را نداریم. علی‌رغم وجود بهترین وسایل و ابزار آموزشی و علی‌رغم وجود قرن‌ها دانش ثبت شده در مورد چگونگی انجام هر کاری، اغلب می‌گوییم: *نمی‌توانم انجامش بدهم. نمی‌دانم چطوری. هیچ کس راهش را به من نشان نمی‌دهد. خیلی باهوش نیستم.* و الی آخر.

این ذهنیت از کجا می‌آید؟ برای بیشتر ما، از برنامه‌ریزی کودکی‌مان نشئت می‌گیرد. والدین ما، پدربزرگ‌ها، مادربزرگ‌ها و بزرگ‌ترهای دیگری که الگوی ما بودند، دانسته یا ندانسته به ما می‌گفتند: «نه، نه، عزیز دلم. این کار برای تو خیلی سنگین است. تو از عهده‌ی آن برنمی‌آیی. بگذار من برایت انجام بدهم. شاید سال بعد بتوانی امتحانش کنی.»

این احساس ناتوانی را به بزرگسالی خود منتقل می‌کنیم و سپس به واسطه‌ی اشتباهات کاری و دیگر شکست‌ها تشدید می‌شود. اما چه می‌شد اگر تصمیم می‌گرفتید که به جای آن بگویید: «من این کار را می‌کنم. من لیاقت و شایستگی‌اش را دارم. مردم دیگر هم قبلاً همین کار را کرده‌اند. اگر اطلاعاتم کافی نبود کسی هست که به من کمک کند.»

آن موقع به سمت کارایی و تسلط متمایل می‌شدید. این تغییر در ذهنیت ممکن است به معنای تفاوت بین «می‌توانستم‌ها» و آنچه انجام آن را در زندگی می‌خواهید، باشد.

شما سزاوار و لایق عشق هستید

به همین ترتیب، بسیاری از مردم باور ندارند لیاقت این را دارند که از عهده‌ی چالش‌های زندگی برآیند و شایسته‌ی عشق هستند ـ که دو ستون اصلی عزت نفس به شمار می‌رود. باور اینکه می‌توانید هر مشکلی را که در زندگی با آن مواجه شوید رفع کنید، یعنی دیگر از چیزی نمی‌ترسید. در این باره فکر کنید ـ آیا تا به حال از عهده‌ی هر اتفاقی که برایتان افتاده برنیامده‌اید؟ مواردی بسیار مشکل‌تر از آنچه تصورش را می‌کردید؟ مرگ یکی از عزیزان، طلاق، ورشکستگی؟ از دست دادن دوست، شغل، پول، شهرت و جوانی؟ این‌ها موارد سختی بود اما از

عهده‌ی همه‌شان برآمدید. می‌توانید حریف هر اتفاق دیگری هم که برایتان می‌افتد بشوید. وقتی این کار را انجام دهید، اعتماد به نفس شما افزایش می‌یابد.

اینکه باور کنید شما سزاوار عشق هستید، یعنی معتقدید: *من لیاقت این را دارم که رفتار خوبی با من بشود، با احترام و وقار. لیاقت این را دارم که تشویق شوم و کسی مرا تحسین کند. ارزش این را دارم که رابطه‌ی صمیمی و کاملی داشته باشم. نمی‌خواهم کمتر از آنچه لیاقتش را دارم با من رفتار شود. هر کاری لازم باشد برای خلق و ایجاد آن احترام انجام خواهم داد.*

می‌توانید بر هر باور محدودکننده‌ای غلبه کنید

ما علاوه بر اینکه باور داریم لیاقت عشق را نداریم، اغلب از دیگر باورهای محدودکننده هم رنج می‌بریم. آیا این عبارات برایتان آشنا نیستند؟

من به اندازه‌ی کافی (باهوش، جذاب، ثروتمند، مسن یا جوان) نیستم.
زن‌ها از این جور کارها نمی‌کنند.
آن‌ها هرگز مرا در رأس آن پروژه قرار نمی‌دهند.
حتی اگر این کار را دوست نداشته باشم، به امنیت مالی نیاز دارم.
تا به حال هیچ کار موفقیت‌آمیزی انجام نداده‌ام.
در این شهر آدم نمی‌تواند ثروتمند شود.

چگونه بر هر نوع باور و فکر محدودکننده غلبه کنیم

در اینجا روش چهار مرحله‌ای ساده اما قدرتمند و مؤثری داریم که می‌توانیم برای تغییر وتبدیل باور محدودکننده به باور قدرت‌بخش از آن‌ها استفاده کنیم.

۱- باور محدودکننده‌ای را که می‌خواهید آن را تغییر دهید، مشخص کنید. ابتدا فهرستی از باورهایی که ممکن است شما را محدود کند، تهیه کنید. راه ساده و مفرح انجام این کار این است که از دو سه نفر از دوستانتان که مایلید پیشرفت کنند، دعوت کنید برای این توفان مغزی به شما بپیوندند تا فهرستی از هرآنچه از کودکی از والدین، مراقبان، معلمان و حتی مدرسان

مذهبی ـ مثل راهبه‌های مدارس کاتولیک ـ شنیدید که تا حدودی شما را محدود کرده است، تهیه کنید. بعضی از نمونه‌های مشترک و معمول باورهای محدودکننده که از جانب آن‌ها ارائه شده عبارت است از:

تو احمقی.

من احمقم.

آن قدر باهوش نیستی که به دانشکده بروی.

من دانشگاه برو نیستم.

پول علف خرس نیست.

هرگز پولدار نخواهم شد.

هیچ کاری را نمی‌توانی درست انجام دهی؟

من نمی‌توانم کاری را درست انجام دهم، پس چرا امتحانش کنم؟

همه‌ی غذایت را تا آخر بخور. بچه‌های چینی گرسنه هستند.

باید همه‌ی غذایم را تا آخر بخورم، حتی اگر گرسنه نباشم.

اگر دوشیزه نباشی، کسی با تو ازدواج نمی‌کند.

من کالای دست‌خورده‌ام و هیچ کس مرا دوست ندارد.

فقط به فکر خودت هستی.

تمرکز روی نیازهای خودم کار خوبی نیست.

بچه‌ها فقط باید نگاه کنند و حرف نزنند.

اگر می‌خواهم همه دوستم داشته باشند، باید ساکت باشم.

مردم علاقه‌ای به مشکلات تو ندارند.

باید اتفاقاتی را که برایم می‌افتد پنهان کنم.

پسرها گریه نمی‌کنند.

خوب نیست احساساتم را با دیگران در میان بگذارم، به خصوص ناراحتی‌هایم را.

مثل خانم‌ها رفتار کن.

خوب نیست آدم شیطنت (احمقانه، جنسی، بی‌اختیار) کند.

هیچ کس به نظر تو علاقه‌ای ندارد.

عقیده‌ی من اصلاً مهم نیست.

وقتی کار تهیه‌ی فهرست را به اتمام رساندید، باوری را انتخاب کنید که گمان می‌کنید هنوز هم شما را محدود می‌کند و خودتان سه مرحله‌ی باقی‌مانده را ادامه دهید.

۲- مشخص کنید که این باور چگونه شما را محدود می‌کند.

۳- تصمیم بگیرید که چگونه می‌خواهید باشید، رفتار کنید و چه احساسی داشته باشید.

۴- جمله‌ای درست کنید که تأیید کند یا به شما اجازه دهد آن طور که می‌خواهید باشید، رفتار کنید و احساس کنید.

مثلاً:

۱- باور منفی من این است: ***همه‌ی کارها را خودم باید انجام دهم. خوب نیست از کسی کمک بخواهم. این نشان‌دهنده‌ی ضعف من است.***

۲- روش محدود کردن آن این است که من از کسی کمک نمی‌خواهم و تا دیروقت بیدار می‌مانم تا آن کار را انجام دهم. در نتیجه خوب نمی‌خوابم.

۳- روشی که می‌خواهم احساس کنم این است که برای کمک خواستن از دیگران راحت باشم. این کار نشانه‌ی ضعف من نیست. درخواست کمک کردن جرئت می‌خواهد. می‌خواهم وقتی نیاز داشتم درخواست کمک کنم. می‌خواهم بعضی از کارهایی را که دوست ندارم انجام دهم به دیگران محول کنم و از وقتم بهتر استفاده کنم.

۴- کمک خواستن خوب است. من لایق دریافت کمکی که به آن نیاز دارم، هستم.

نمونه‌های دیگری از این نوع جملات در اینجا آورده شده است:

منفی: خوب نیست فقط به فکر نیازهای خودم باشم.

مثبت: نیازهای من به اندازه‌ی نیازهای هر کس دیگری مهم است.

منفی: اگر احساسات واقعی‌ام را ابراز کنم، مردم خیال می‌کنند من ضعیف هستم و از من سوءاستفاده می‌کنند.

مثبت: هرچه احساسات واقعی‌ام را بیشتر ابراز کنم، مردم بیشتر مرا

دوست دارند، به من احترام می‌گذارند و از من حمایت می‌کنند.

منفی: من که هیچ کاری را نمی‌توانم درست انجام دهم، پس چرا اصلاً امتحانش کنم؟

مثبت: من خیلی از کارها را می‌توانم درست انجام دهم و هر بار کاری جدید را امتحان می‌کنم و بهتر یاد می‌گیرم.

خلاصه‌ی روند

یادتان باشد همه‌ی گفتگوهای درونی و بیرونی شما باید به منظور رسیدن به هدفی که می‌خواهید و در جهت رسیدن به آن باشد. بنابراین هرگونه فکر یا باوری راکه شما را از رسیدن به اهدافتان بازمی‌دارد کنار بگذارید و فکر یا باوری را قوت ببخشید و روی آن متمرکز شوید که شما را به اهدافتان نزدیک‌تر می‌کند. از جملات زیر برای تبدیل باور محدودکننده به باور تقویت‌کننده استفاده کنید.

۱- باور منفی و محدودکننده‌ی من این است که ....

۲- روشی که مرا محدود می‌کند این است که ....

۳- آن‌طور که می‌خواهم باشم، رفتار کنم یا احساس کنم این است که.......

....

۴- عبارت مثبتی که به من اجازه می‌دهد این طوری باشم این است که .....

....

وقتی باور جدید را خلق کردید، عبارت مثبت شما به مدت سی روز در ذهن نیمه‌هشیارتان از طریق تکرار آن حک می‌شود. از تک‌تک عباراتی تأکیدی که در اصل دهم (موانع را رها کنید) در مورد آن بحث کردیم، استفاده کنید.

کلود بریستول در کتاب با شکوه خود به نام *معجزه‌ی باور* می‌گوید: «نیروی قدرتمند تکرار هر عبارتی، بر منطق ما حاکم می‌شود، مستقیماً روی احساسات و عواطف ما تأثیر می‌گذارد و در نهایت به اعماق ذهن نیمه‌هشیار ما رخنه می‌کند. تکرار عبارت مثبت است که شما را به باور می‌رساند.

اصل ۳۴

هر سال چهار مورد بر موفقیت‌های خود بیفزایید

کسی که می‌خواهد در تجارت و کار به اوج برسد، باید از قدرت و نیروی عادت قدردانی کند. باید به سرعت عاداتی را که مانع موفقیت او می‌شوند ترک کند و تمرینات و کارهایی را انجام دهد که برای رساندن او به موفقیت دلخواه به عادت تبدیل شوند.

جان. پل. گتی
بنیان‌گذار شرکت نفتی گتی، طرفدار حقوق بشر،
و ثروتمندترین مرد جهان تا اواخر دهه‌ی ۱۹۵۰

روان‌شناسان می‌گویند که ۹۰٪ رفتارهای ما را عادت‌های ما تشکیل می‌دهند. نود درصد! از صبح که از خواب بیدار می‌شوید تا شب که استراحت می‌کنید، صدها کار را به یک شکل تکرار می‌کنید که شامل نحوه‌ی حمام کردن، لباس پوشیدن، صبحانه خوردن، روزنامه خواندن، مسواک زدن، رانندگی کردن، مرتب کردن میز کار، خرید از سوپرمارکت و تمیز کردن خانه می‌شود. در طی سال‌ها مجموعه‌ای عادت را در خود به وجود آورده‌اید که مشخص می‌کند چگونه در هر زمینه از کارهای زندگی خود خوب عمل می‌کنید، از کار و درآمد گرفته تا بهداشت و سلامت و روابط‌تان.

خوشبختانه عادت باعث می‌شود که وقتی بدن شما به طور خودکار عمل می‌کند، ذهنتان دیگر آزاد باشد. این به شما اجازه می‌دهد که در زیر دوش برای آن روز خودتان برنامه‌ریزی کنید و در حال رانندگی با کسی که در اتومبیل همراه شماست، حرف بزنید. اما متأسفانه این کار موجب می‌شود اسیر الگوهای رفتاری ناخودآگاه شوید، که همین مانع رشد و پیشرفت شما می‌شود و موفقیت‌تان را محدود می‌کند.

هر عادتی که هم‌اکنون دارید، موجب ایجاد نتایج فعلی شما می‌شود. از این گذشته، اگر می‌خواهید به سطح بالاتری از موفقیت برسید، لازم است که بعضی از عادت‌های خود را ترک کنید (تا آخر شب تلویزیون نگاه کردن، جواب تلفن‌ها را ندادن، انتقادات مخرب کردن، هر روز غذاهای پرچربی و سرخ کردنی خوردن، سیگار کشیدن، بدقول بودن و دیر سر قرار رسیدن، خرج کردن بیشتر از درآمد) و آن‌ها را با عادت‌های مفیدتر جایگزین کنید (۲۴ ساعته جواب تلفن‌ها را بدهید، در شبانه‌روز ۸ ساعت استراحت کنید، روزی یک ساعت مطالعه کنید، هفته‌ای چهار بار ورزش کنید، غذاهای سالم بخورید، وقت شناس باشید، ۱۰٪ درآمد خود را پس‌انداز کنید.)

عادت‌ها، خوب یا بد، همیشه نتیجه می‌دهند

موفقیت یعنی درک و تمرین عادت‌های خاص و ساده‌ای که همیشه به موفقیت منتهی می‌شوند.

رابرت. جی. رینجر
نویسنده‌ی کتاب *عادت‌های یک میلیون دلاری*

عادت‌های شما تعیین‌کننده‌ی نتایج شما هستند. افراد موفق همین‌طوری به اوج نرسیده‌اند. رسیدن به موفقیت به کار متمرکز، انضباط شخصی و یک خروار انرژی که موجب می‌شود این اتفاق‌ها بیفتد، نیاز دارد. عادت‌هایی که از همین امروز به بعد ادامه‌شان می‌دهید، در نهایت چگونگی آینده‌ی شما را تعیین خواهند کرد.

یکی از مشکلات مردمی که عادت‌های بدی دارند این است که نتیجه‌ی عاداتشان تا اواخر عمرشان برای آن‌ها مشخص نمی‌شود. وقتی عادت بد و مزمنی را ادامه دهید، زندگی بالاخره نتیجه‌ی آن را به شما بازمی‌گرداند. ممکن است این نتیجه مورد پسند واقع نشود، اما زندگی باز هم آن را به شما ارائه می‌دهد. واقعیت این است که اگر انجام کارهایی را به همان نحو ادامه دهید، همیشه همان نتیجه‌ی قبلی را می‌گیرید. عادت‌های منفی نتایج منفی به بار می‌آورد، عادت‌های مثبت نتایج مثبت.

از همین الان کاری کنید که عادت‌های بهتری در شما رشد کند

برای تغییر عادت‌هایتان، دو گام عملی وجود دارد: گام اول این است فهرستی از عادت‌هایی که کار شما را بی‌نتیجه می‌کند یا تأثیری منفی بر آینده‌ی شما دارد، تهیه کنید. از دیگران بخواهید عادت‌هایی را که به نظر آن‌ها در شما محدودکننده هستند مشخص کنند و به دنبال الگوهایی بگردید. همچنین فهرست عادت‌هایی که موجب عدم موفقیت شما می‌شود و در افراد مشترک است، در زیر آمده است:

- تعلل و به تأخیر انداختن کارها
- پرداخت صورت‌حساب‌ها در آخرین دقیقه
- تحویل ندادن به موقع اسناد و مدارک و خدماتی که قول داده‌اید
- فراموش کردن نام شخص در عرض چند ثانیه بعد از معرفی
- وسط اظهارنظر دیگران حرف زدن، به جای گوش سپردن به آن
- دیر رسیدن سر قرار ملاقات یا جلسات
- جواب دادن به تلفن در زمان گذراندن اوقات با خانواده و همسر
- بررسی نامه‌ها بیشتر از یک بار
- تا دیروقت کار کردن
- ترجیح دادن اضافه کاری به بودن با فرزندان
- بیشتر از هفته‌ای دو روز غذاهای حاضری و پرچربی خوردن

وقتی عادت‌های منفی خود را مشخص کردید، قدم دوم این است که عادات بهتر و مفیدتری را انتخاب کنید و روشی را توسعه دهید که به حمایت از آن‌ها کمک کنند.

مثلاً، اگر هدف شما این است که هر روز صبح به ورزش بدنسازی بپردازید، روشی که به شما در این امر کمک می‌کند این است که یک ساعت زودتر بخوابید و ساعت شماطه‌ای خود را کوک کنید. اگر در کار فروش هستید، فهرستی از فعالیت‌هایتان تهیه کنید تا همه‌ی مشتریان همان سری از ارتباطات را از جانب شما دریافت کنند.

شاید بخواهید خود را عادت دهید که کارتان را تا آخر روز اداری تمام کنید تا بتوانید تعطیلی آخر هفته را با همسر و خانواده بگذرانید. این عادتی عالی است، اما برای ایجاد این عادت جدید چه کاری باید انجام دهید؟ باید در چه فعالیت‌هایی شرکت کنید؟ چطور انگیزه‌ی خود را حفظ کنید؟ آیا فهرستی از کارهایی که باید تا آخر روز اداری در پایان هفته انجام شود تهیه می‌کنید که کارتان بهتر و سریع‌تر پیش برود؟ وقتی کنار آب سردکن می‌روید که آب بنوشید، آیا وقت کمتری را به صحبت و تعریف با دوستان و همکاران می‌گذرانید؟ آیا وقتی تلفنی با کسی صحبت می‌کنید، مدارکی را که به دیگران قول داده‌اید برای آن‌ها ایمیل می‌کنید؟ آیا وقت ناهار خود را کمتر می‌کنید؟

اگر سالی چهار عادت جدید در خود ایجاد کنید، چه چیزی به دست می‌آورید؟

اگر هر سال از این راهبردها برای ایجاد چهار عادت جدید استفاده کنید، از الان تا ۵ سال دیگر بیست عادت موفقیت‌آمیز جدید دارید که ممکن است همه‌ی پولی را که می‌خواهید، روابط دوست‌داشتنی و شگفت‌انگیزی که آرزویش را دارید، بدنی سالم‌تر و پرانرژی‌تر، به اضافه‌ی همه‌ی فرصت‌های جدید را برایتان به ارمغان بیاورد. فهرستی از چهار مورد از عادت‌های جدیدی را که می‌خواهید در سال آینده داشته باشید، تهیه کنید. در هر فصل از سال در مورد یک عادت

جدید کار کنید. اگر به طور دقیق هر سیزده هفته در مورد یک عادت جدید کار کنید، خود را با فهرستی غیرواقعی از راه‌حل‌های سال جدید درگیر نمی‌کنید... و تحقیق فعلی نشان می‌دهد که اگر عادتی را به مدت سیزده هفته تکرار کنید ـ چه روزی بیست دقیقه مراقبه باشد یا نخ کشیدن به دندان‌ها، مرور اهداف یا نوشتن نامه‌های تشکرآمیز برای ارباب رجوع ـ تا آخر عمر جزو عادت‌های زندگی شما می‌شود. اگر به طور منظم هر بار یک رفتار به آن‌ها اضافه کنید، می‌توانید کل زندگی خود را تا حد زیادی بهبود ببخشید.

چندین روش وجود دارد که می‌توانید با استفاده از آن‌ها مطمئن شوید به عادت جدید خود متعهد می‌شوید و آن را ادامه می‌دهید. علامت‌هایی انتخاب کنید که با نگاه کردن به آن‌ها رفتار جدید به شما یادآوری شود. من وقتی متوجه شدم که نوشیدن آب زیاد تا ۳۰٪ ناراحتی ذهنی را کاهش می‌دهد، تصمیم گرفتم همه‌ی عادت‌هایی را که مربیان بهداشت توصیه می‌کنند، اجرا کنم ـ یعنی روزی هشت لیوان آب بنوشم. علامت‌هایی را که می‌گفت «آب بخور!» را روی تلفن، در دفتر کار، روی آیینه‌ی حمام و روی یخچال قرار دادم. از منشی‌ام خواستم هر ساعت این موضوع را به من یادآوری کند. روش قدرتمند دیگر این است که کسی را در انجام این کارها شریک و همراه خود کنید، به یکدیگر امتیاز بدهید (اصل ۲۱) و امتیازها را نگه دارید. حداقل هفته‌ای یک بار مطمئن شوید به کاری که می‌خواهید ادامه می‌دهید.

شاید قدرتمندترین روش ادامه‌ی کار این است که از «قانون بدون استثنا» که در فصل بعدی توضیح داده می‌شود، استفاده کنید.

اصل ۳۵

۹۹٪ از راه به در می‌برد، ۱۰۰٪ شادی‌بخش است

علاقه و تعهد با هم فرق دارند. وقتی به کاری علاقه‌مند هستید، در زمان مناسب آن را انجام می‌دهید. وقتی به کاری متعهد هستید، هیچ‌گونه عذری را نمی‌پذیرید، جز نتایج را.

کن بلانچارد

رئیس اصلی شرکت‌های کن بلانچارد و دستیار نویسنده

در کتاب مدیر یک دقیقه‌ای و بیش از ۳۰ کتاب دیگر

در زندگی غنایم پیروزی به کسانی تعلق دارد که به نتیجه‌ی ۱۰۰٪ متعهد می‌شوند، کسانی که نگرش آن‌ها این است: «مهم نیست چه چیزی می‌طلبد.» آن‌ها همه چیز را در راه نتیجه می‌دهند. همه‌ی تلاش خود را در راه رسیدن به نتیجه‌ی دلخواه خود می‌کنند ـ خواه نتیجه مدال طلای المپیک، جایزه‌ی فروش برتر، ضیافت شام، بالاترین نمره در میکروبیولوژی باشد یا خانه‌ی رویایی آن‌ها.

درک آن ساده است ـ تعجب می‌کنید اگر بدانید هر روز چه تعداد افراد از خواب بیدار می‌شوند و در مورد اینکه به تعهد خود متعهد باقی بمانند یا نه، با خودشان مبارزه می‌کنند، یا اینکه مردد هستند به نظم شخصی خود ملزم باشند یا طرح‌های عملی خود را انجام دهند.

قانون بدون استثنا

وقتی افراد موفق در نظم روزانه خود با «قانون بدون استثنا» مواجه می‌شوند، از آن طرفداری می‌کنند. زمانی که به موردی تعهد ۱۰۰٪ می‌سپارید، هیچ استثنایی وجود ندارد. معامله‌ای است که انجام شده‌است. دیگر جای حرف و صحبت ندارد. کاری تمام شده است! کامل و تمام. اگر نسبت به طرفداری از تک همسری تعهد ۱۰۰٪ داشته باشیم، یعنی همین. هرگز دوباره به فکرش نمی‌افتیم. شرایط هرچه باشد، هیچ استثنایی وجود ندارد. بحث را تمام می‌کنیم، در را می‌بندیم و به هیچ مورد یا فکر دیگر امکان و اجازه‌ی حضور نمی‌دهیم. مجبور نیستیم هر روز با آن تصمیم مبارزه کنیم. تصمیم به طور کامل گرفته شده است. آن جسد دفن شده است. همه‌ی پل‌ها خراب شده‌اند. زندگی این طوری آسان‌تر و ساده‌تر می‌شود و ما را روی هدفمان متمرکز نگه می‌دارد. هزاران خروار انرژی را رها می‌کنیم. در غیراین صورت آن انرژی به صورت درونی بارها و بارها و بارها در مورد این عنوان بحث می‌کند و درباره‌اش می‌اندیشد، چون دیگر نمی‌توانیم تمام نیرویی را که صرف تضاد و کشمکش درونی می‌کنیم، برای ایجاد و خلق پیشرفت و موفقیت بیرونی به کار گیریم.

اگر خود را به طور ۱۰۰٪ متعهد کنید که هر روز سی دقیقه ورزش کنید، هر اتفاقی هم بیفتد، موضوع حل شده است. فقط این کار را بکنید. مهم نیست اگر در سفر هستید، اگر ساعت ۷ صبح مصاحبه‌ی تلویزیونی دارید، اگر بیرون باران می‌بارد، اگر دیشب دیر خوابیدید، اگر برنامه‌ی شما پر است یا اگر از ورزش خوشتان نمی‌آید، هر طور شده فقط این کار را بکنید.

این درست مثل مسواک زدن دندان‌هایتان قبل از خوابیدن است. همیشه آن را انجام می‌دهید، مهم نیست چه اتفاقی می‌افتد. اگر در رختخواب باشید و یادتان رفته باشد، از رختخواب خارج می‌شوید و دندان‌هایتان را مسواک می‌زنید. مهم نیست که چقدر خسته هستید یا چقدر دیروقت است. فقط آن را انجام می‌دهید.

فقط زمانی که قرص ماه کامل است

دوست قابل اعتمادم سید سیمون، سخنران، مربی، نویسنده‌ی کتاب‌هایی پرفروش و شاعری موفق است که در تابستان نیمی از وقت خودرا در هادلی، ماساچوست و در زمستان در سانیبل، فلوریدا سپری می‌کند. وقتی از دانشگاه ماساچوست فارغ‌التحصیل شدم، سید مشهورترین استاد اداره‌ی آموزش بود.

یکی از بالاترین اولویت‌ها و مهم‌ترین مسائل برای او سلامت و تناسب اندام است. در ۷۷ سالگی، هنوز هم بر مبنایی منظم دوچرخه‌سواری می‌کند، مواد مکمل غذایی مصرف می‌کند و غذاهای سالم می‌خورد و آه، بله، ماهی یک بار در زمانی که ماه کامل است، یک بستنی به خودش جایزه می‌دهد.

وقتی در جشن تولد ۷۵ سالگی سید شرکت کردم، بیش از صد نفر از اعضای خانواده، دوستان نزدیک و دانش‌آموزان و دانشجویان طرفدار او از سراسر کشور آمده بودند تا در جشن او شرکت کنند. در آنجا دسر و کیک تولد و بستنی بود. فقط یک مشکل وجود داشت ـ ماه کامل نبود. دوستان برای اینکه با او بابت ماهی یک بار بستنی خوردنش در زمانی که ماه کامل است شوخی کنند، در لباس الهه‌ی ماه حاضر شدند. در حالی که ماه بزرگی را که از تخته‌ای چوبی و فویل آلومینیومی ساخته شده بود حمل می‌کردند، وارد سالن شدند. حالا دیگر ماه برای سید کامل بود.

اما سید حتی با همه‌ی عشقی که به دوستانش داشت، محکم روی تعهد خودش ایستاد و بستنی نخورد. او می‌دانست که اگر این بار تعهدش را بشکند، دفعه‌ی بعد که باز به او بستنی تعارف کنند، راحت‌تر این کار را خواهد کرد. برایش آسان‌تر بود که با تعهد خود منطقی برخورد کند، آن را تعدیل کند و در مورد آن توضیح دهد. سید می‌دانست که حفظ تعهد ۱۰۰٪ آسان‌تر است و نمی‌خواست سال‌ها موفقیت خود را بابت تأیید مردم از دست بدهد. آن شب همه‌ی ما درس بزرگی در مورد انضباط شخصی یاد گرفتیم.



«می‌خواهم یک سینه‌ی مرغ بدون پوست کباب شده
سفارش بدهم، اما دلم می‌خواهد
شما اشتباهی لازانیا و نان سیردار برایم بیاوری.»

مهم نیست چه

دکتر وین دایر، سخنران مشهور بین‌المللی و میزبان نمایش تلویزیونی «قدرت آرزو» در کانال پی بی اس، یکی دیگر از دوستان من است که تعهدی مشابه برای سلامت و تناسب اندام خودش دارد. او به مدت ۲۲ سال هر روز حداقل دوازده کیلومتر می‌دوید. هر روز بدون استثنا! وین بابت دویدن در راهروها و پله‌های هتل در زمان سرما و یخبندان نیویورک مشهور شده بود. حتی در طول پروازهای بین‌المللی در راهروهای هواپیما این کار را انجام می‌داد.

حالا این انضباط می‌خواهد یک ساعت مطالعه، یادگیری زبانی جدید، تمرین تایپ کردن، زدن ۲۰۰ توپ گلف، ۵۰ بار نشستن و برخاستن، ده کیلومتر دویدن، مراقبه، دعا، خواندن کتاب انجیل، اختصاص ۶۰ دقیقه‌ی مفید به بچه‌تان باشد یا هر چیز دیگری که شما برای رسیدن به اهدافتان به آن نیاز دارید، فرقی نمی‌کند. به این انضباط روزانه تعهد ۱۰۰٪ داشته باشید تا به هدفتان برسید.

آخرین دلیل اینکه تعهد ۱۰۰٪ این قدر مهم است

تعهد قدرتمند ۱۰۰٪ کلاً در زمینه‌های دیگر هم مهم است ـ مثلاً محل کار. تعهد ۹۹/۹ درصدی را در موقعیت‌های کاری زیر در نظر بگیرید. یعنی:

- ◆ هر ماه به مدت یک ساعت آب آشامیدنی ناسالم مصرف شود.
- ◆ هر ماه دو فرود ناامن و خطرناک در فرودگاه بین‌المللی اُهر در شیکاگو انجام شود.
- ◆ هر ساعت شانزده هزار نامه پستی گم شود.
- ◆ هر سال بیست هزار نسخه‌ی دارویی اشتباه تجویز شود.
- ◆ هر هفته پانصد عمل جراحی اشتباه انجام شود.
- ◆ هر روز پنجاه نوزاد در زمان زایمان سقط شوند.
- ◆ هر ساعت بیست‌ودو هزار چک به حساب‌های اشتباه واریز شود.
- ◆ هر سال سی‌ودو هزار بار ضربان قلب شما اشتباهی بزند!

آیا می‌توانید ببینید چرا ۱۰۰٪ این قدر مهم است؟ فقط تصورش را بکنید که اگر تعهد ۱۰۰٪ شما در هر زمینه‌ای عالی بود، در زندگی و دنیا چه اتفاقات بهتری می‌افتاد؟

اصل ۳۶

بیشتر یاد بگیرید تا بیشتر به دست بیاورید

اگر در حال یادگیری باشم، پیشرفت می‌کنم.

جان وودن
مربی بسکتبال دانشگاه کالیفرنیا که ۱۰ جایزه‌ی
قهرمانی انجمن ملی ورزش دانشگاه‌ها را دریافت کرد

کسانی که اطلاعات و معلومات بیشتری دارند، بر کسانی که اطلاعاتی ندارند مزیت فراوانی دارند. اگرچه ممکن است تصور کنید سال‌ها طول می‌کشد تا دانش موردنیاز جهت موفق بودن در کارتان را به دست آورید، حقیقت این است که رفتارهای ساده‌ای چون روزی یک ساعت مطالعه، تبدیل ساعات تماشای تلویزیون به زمان یادگیری و شرکت در کلاس‌ها و برنامه‌های آموزشی، به راحتی به شما کمک می‌کند تا دانش خود را افزایش دهید و سطح موفقیت خود را به طور اساسی بالا ببرید.

زمان تماشای تلویزیون را کاهش دهید

واقعیت تأسف‌آور این است که مردم به طور متوسط روزانه ۶ ساعت تلویزیون تماشا می‌کنند. شما هم یکی از این مردم متوسط هستید. وقتی به ۶۰ سالگی برسید، متوجه می‌شوید ۱۵ سال از عمر خود را صرف تماشای تلویزیون کرده‌اید.

یعنی یک چهارم عمر خود را. آیا واقعاً می‌خواهید یک چهارم عمرتان را به تماشای مردم دیگری در تلویزیون بپردازید ـ کسانی که در تلویزیون کار می‌کنند ـ که ثروتمندتر می‌شوند و به رویاهای خود می‌رسند در حالی که شما دارید عمر خود را به بطالت می‌گذرانید؟

وقتی اولین بار دوستم کلمنت استون را دیدم، از من خواست روزی یک ساعت از زمان تماشای تلویزیون کم کنم. اوتوضیح داد که اگر فقط یک ساعت در روز از تماشای تلویزیون کم کنم، سالی ۳۶۵ ساعت وقت اضافی پیدا می‌کنم (یعنی بیش از ۹ تا ۴۰ ساعت کار هفتگی، دو ماه اضافی!) در این مدت هر کار مهمی که بخواهید می‌توانید انجام دهید.

از او پرسیدم می‌خواهد من با این وقت اضافی چه کنم. او گفت: «هر کاری که مفید و سودآور باشد. می‌توانی زبانی جدید یاد بگیری، اندام خود را متناسب کنی، وقت مفیدی را با خانواده و فرزندان بگذرانی، نواختن یک آلت موسیقی را یاد بگیری، تلفن‌هایی برای فروش بیشتر بزنی یا به مدرسه برگردی و مدرک تحصیلی بگیری. اما آنچه را بیشتر از همه توصیه می‌کنم این است که روزی یک ساعت مطالعه کنی. شرح زندگی الهام‌بخش افراد موفق را بخوان. کتاب‌هایی در زمینه‌ی روان‌شناسی، فروش، امور مالی و سلامت بخوان. در مورد اصول زندگی موفق مطالعه کن.» و این کاری بود که من انجام دادم.

دوست خوبم مارشال توربر هر روز کتاب تجاری مفیدی مطالعه می‌کند ـ حداقل ماهی بیست کتاب ـ مارشال با سوادترین دوست من است. او خدماتی نیز در زمینه‌ی خلاصه‌ی کتاب ارائه می‌دهد. هر ماه یک خلاصه کتاب برای مشترکان تهیه می‌کند، خلاصه‌ی کتاب و مصاحبه با نویسنده‌ی آن، که از قیمت کتاب اصلی ارزان‌تر تمام می‌شود، و در ضمن خدماتی به CEO و مجریان آن ارائه می‌دهد که هم‌اکنون در اختیار ماست. جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.ededge.com مراجعه کنید.

رهبران اهل مطالعه هستند

دکتر جان دمارتینی، میلیونر خودساخته، فهرستی از نام همه‌ی کسانی که برنده‌ی جایزه نوبل شدند، تهیه کرد. سپس فهرستی از اسامی افراد موفق در همان زمینه‌ها را نیز تهیه کرد ـ شعر، علوم، مذهب یا فلسفه ـ سپس به مطالعه‌ی آثار و زندگی‌نامه‌ی آن‌ها پرداخت. تعجبی ندارد که جان هم یکی از عاقل‌ترین و روشنفکرترین کسانی است که تاکنون دیده‌ام. مطالعه نتیجه می‌دهد.

جان می‌گوید: «نمی‌توانید دست خود را در ظرف چسب بگذارید بدون اینکه مقداری از آن به دستان شما بچسبد. بنابراین نمی‌توانید قلب و روح خود را به بعضی از این کارهایی که این افراد موفق انجام دادند بسپارید و به آن آغشته نشوید. اگر در مورد اصول ضداخلاقی مطالعه کنید، امکان اینکه کاری زشت و گناه‌آلود را ترک کنید افزایش می‌یابد. نتیجه‌ی این کار برای من که خیلی زیاد بوده است.»

جیم ران، مشهورترین فیلسوف امریکا، پیشنهاد می‌کند که فقط روزی یک ساعت مطالعه کنید. او به من آموخت که اگر هفته‌ای یک کتاب بخوانم، در عرض ده سال پانصدوبیست کتاب و در عرض ۲۰ سال بیش از هزار کتاب مطالعه کرده‌ام، و همین برای اینکه مرا جزو ۱٪ افراد متخصص در زمینه‌ی کاری‌ام قرار دهد، کافی است. در زمینه‌ی کاری خود کتاب مطالعه کنید تا جزو افرادی موفق در زمینه کاری خود شوید و به جایی برسید که دیگران به راحتی شما نمی‌توانند به آنجا برسند.

یاد بگیرید سریع‌تر بخوانید تا بیشتر مطالعه کنید

اگر خیلی آرام‌تر از آنچه دوست دارید مطالعه می‌کنید، مسابقه‌ای را در نظر بگیرید تا نه تنها سرعت خواندن خود را افزایش دهید، بلکه سرعت جذب اطلاعاتتان هم بالا برود. بهترین منبعی که به آن دست یافتم، دوره‌ی «عکس‌خوانی» مدرسه‌ی سنت پل بود. این دوره‌ها در بسیاری از شهرهای دنیا به صورت کارگاه‌های هفتگی یا دوره‌ی یادگیری راهبردهای شرکتی برگزار می‌شود.

می‌توانید در مورد این دوره از سایت اینترنتی www.learningstrategies.com کمک بگیرید.

روش هفتگی جهت باهوش شدن

نگاهی به فهرست کتاب‌هایی که در آخر کتاب آورده‌ام، بیندازید. خواندن چنین کتاب‌هایی به شما کمک خواهد کرد تا در آن زمینه از زندگی که برای شادی و کامیابی شما مهم و اساسی است، تسلط پیدا کنید. آن‌ها حاوی بعضی از بهترین اطلاعات، روش‌ها، قواعد، فنون و رموزی هستند که در طول زمان آزمایش شده‌اند و در زمینه‌ی کسب موفقیت مؤثر بوده‌اند. اگر خود را متعهد کنید که هفته‌ای یک کتاب مطالعه کنید، آنچه را خوانده‌اید مرور کنید و حداقل از هر کتاب یک مورد را که یادگرفته‌اید اجرا کنید و به‌کار ببرید، فرسنگ‌ها از هر کسی دیگر که این کار را نکرده است در زندگی جلو می‌افتید و زندگی فوق‌العاده‌ای خلق می‌کنید.

همه‌ی کتاب‌های موجود در این فهرست به من در کسب سطوح عالی موفقیت فعلی‌ام کمک کرده‌اند. بسیاری از آن‌ها کتاب‌های برجسته‌ای هستند که در همه‌ی زمان‌ها کاربرد دارند و باید جزو کتاب‌های اصلی کتابخانه‌ی شخصی شما قرار گیرند.

اگر نمی‌توانید این کتاب‌ها را بخرید تا مال خودتان شوند، می‌توانید آن‌ها را از کتابخانه‌ی محل یا دوستانتان امانت بگیرید و مطالعه کنید.

سرگذشت بزرگان را مطالعه کنید

علاوه بر این فهرست، بعضی از بهترین کتاب‌ها زندگی‌نامه‌ی افراد موفق است که مطالعه‌ی آن‌ها بسیار مفید است. با مطالعه‌ی آن‌ها یاد می‌گیرید چگونه خودتان هم به انسانی بزرگ وموفق تبدیل شوید. رودولف جیولیانی شهردار قبلی نیویورک می‌نویسد: «زندگی‌نامه‌های سیاسی از مدت‌ها پیش در فهرست کتاب‌های مورد مطالعه‌ی من بوده است. شرح‌حال جان اف کندی، کتاب

مقطع‌ها و نماهای شجاعت، در نوجوانی تأثیر عمیقی بر من گذاشت. وقتی بزرگ شدم، هر زمان که می‌شنیدم سیاستمداری چیزی محبت‌آمیز می‌گوید، به فکر فرو می‌رفتم و تعجب می‌کردم که چرا کسی نمی‌خواهد فصلی از کتاب ***مقطع‌ها و نماهای شجاعت*** را بخواند. با همان علاقه و اشتیاق شرح زندگی لینکلن و واشنگتن، روث، گریگ، دی ماگیو را هم مطالعه کردم.» وقتی جدیداً سخنرانی رودی جیولیانی را در سانتا باربارا شنیدم، او گفت که او قبلاً زندگی‌نامه‌ی وینستون چرچیل را مطالعه کرده و در مورد چگونگی رهبری انگلستان در زمان بمباران‌های جنگ جهانی دوم اطلاعاتی به دست آورده که به او کمک کرده است نیویورک را بعد از حملات تروریستی در ۱۱ سمپتامبر ۲۰۰۱ رهبری کند. زندگی‌نامه‌ی بزرگان منبع عظیمی برای اطلاعات و الهام است. شرکت Great life Network یک سری کتاب، نرم‌افزار و برنامه‌ی سمعی تهیه کرده است که داستان موفقیت بیش از پانصد انسان مشهور و موفق دنیا را ذکر می‌کند و همه‌ی آن‌ها دارای چهارچوب کوتاه و قابل فهم هستند. به سایت ما در www.greatlifenetwork.com مراجعه کنید.

آخرین نظریه: اگر می‌خواهید تلویزیون تماشا کنید، به تماشای برنامه‌هایی درباره‌ی افراد الهام‌بخش و موفق بنشینید.

در کنفرانس‌ها، کارگاه‌ها و برنامه‌های آموزشی موفقیت شرکت کنید

اولین باری را که در جلسه‌ی موفقیت شرکت کردم، به یاد دارم. هزاران نفر آنجا بودند تا از بزرگ‌ترین سخنرانان، مربیان و افراد الهام‌بخش امروز مطلب یاد بگیرند. شما هم می‌توانید به این تجربه‌های آموزنده دست پیدا کنید، آن هم با شرکت در کنفرانس‌ها و جلسات و کارگاه‌ها، که در آنجا از الهام و هیجان همکاران، دوستان و شرکت‌کنندگان و شبکه‌ی کاری که در این جلسات وجود دارد، سود خواهید برد. فقط نگاهی به آگهی‌های تبلیغاتی روزنامه‌ها در این مورد بکنید. حتماً آن‌ها را پیدا خواهید کرد.

آموزش‌پذیر باشید

اگر متواضع باشید، بهتر یاد می‌گیرید. من در تواضع و فروتنی هیچ چیز هیجان‌انگیز دیگری پیدا نکردم، مگر حداقل همانی که هست.

جان دونر

رئیس بزرگ‌ترین کنگره تبلیغاتی

وقتی این کتاب را می‌نوشتم، در هواپیما در کنار اسکیپ باربر نشسته بودم و مقصد ما لاس‌وگاس بود. اسکیپ به افراد آموزش می‌دهد تا اتومبیل‌هایی با عملکرد بالا را در شرایط مسابقه‌ای واقعی هدایت کنند. وقتی از او در مورد بهترین دانش‌آموزان سؤال کردم، پاسخ داد: «کسانی که بیشتر آموزش‌پذیر باشند. آن‌ها با آغوش باز از آموزش استقبال می‌کنند. به کسانی که خیال می‌کنند خودشان همه چیز را می‌دانند، نمی‌شود چیزی یاد داد.»

اگر می‌خواهید در زندگی چیزی یاد بگیرید و پیشرفت کنید لازم است که آموزش‌پذیر باشید. لازم است آنچه را می‌دانید رها کنید و خود را برای یادگیری آماده کنید. به کسانی که حق و اجازه‌ی سخنرانی را به دست آورده‌اند، گوش بدهید؛ کسانی که قبل از شما آنچه را می‌خواهید در آینده انجام بدهید انجام داده‌اند و به آنجا رسیده‌اند.

دکتر بیلی شارپ را به یاد می‌آورم که وقتی در مؤسسه‌ی کلمنت و جسی استون کار می‌کردم، رئیسم بود. او یکی از باهوش‌ترین افرادی بود که تا به حال دیده بودم، هر وقت در جلساتی که او با مشاوران داشت شرکت می‌کردم، همیشه به طرز عجیبی ساکت بود. روزی از او پرسیدم چرا در این جلسات این قدر کم‌صحبت می‌کند، و از جوابی که داد متوجه شدم چرا این قدر می‌داند و اطلاعات دارد. او گفت: «آنچه را می‌دانم که می‌دانم. اگر بخواهم حرف بزنم که کسی را تحت تأثیر قرار دهم، دیگر مطلب جدیدی یاد نمی‌گیرم. می‌خواهم آنچه را آن‌ها می‌دانند یاد بگیرم.» و او همیشه یاد می‌گرفت.

وقتی فرصت درِ خانه‌تان را زد، آماده باشید

لس بـراون در کـتابش *رویاهایتان را زنده کنید* مـی‌گوید کـه چـطور رویـای آوازه‌خوانی گروه میامی را در سر داشته است. او می‌گوید: «وقتی شروع کـردم، هیچ نظریه‌ای در مورد چگونگی اجرای آن نداشتم، فقط می‌دانستم که زندگی فرصت‌هایی را در اختیار من قرار خواهد داد، به شرطی که آمادگی داشته باشم و از آن‌ها استفاده کنم.»

لس از مـعلم تـئاتر دبـیرستانش پـیروی کـرد و تـا جـایی کـه مـی‌دانست زبان‌شناسی یاد گرفت. آن‌ها با هم کار کـردند و روی صـدا و لحـن حـرف زدن تمرین کردند. طولی نکشید که لس طوری حالت صدای خود را تغییر می‌داد که گویی در رادیو برنامه اجرا می‌کند. لس به دنبال دوستانی بود که اوضاع را برای پیشرفت او مهیا کنند تا به اوج برسد. بعد از دبیرستان، با وجودی که در قسمت اداره‌ی بهداشت شهری حقوق بگیر بـود، پشـتکار او مـوجب شـد شـغلی را در برنامه‌ی آخر شب در ایستگاه رادیویی میامی به دست بیاورد.

لس فوراً از این فرصت استفاده کرد وتلاش کرد که بیشتر یاد بگیرد. تا جایی که می‌توانست اطلاعات به دست آورد و یاد گرفت. در اطـراف آوازه‌خـوان‌هـا و مهندسان می‌چرخید و آنچه را از آن‌ها یاد می‌گرفت، در استودیویی که در اتاق خواب خودش ساخته بود، تمرین می‌کرد. میکروفون او برس سرش بود. بالاخره یک شب یکی از خوانندگان نتوانست نمایش خودش را به اتمام برساند و لس از این فرصت استفاده کرد.

وقتی فرصت پیش آمد، نه تنها لس آمادگی داشت تا در رادیو صحبت کند، بلکه آماده بود تا به فردی مشهور در رادیو تبدیل شود. از سبک، لهجه، گفت‌وگو و مهارت‌های اخبارگویی که مدت‌ها تمرین آن‌هـا را کـرده بـود اسـتفاده کـرد و بالاخره نتیجه گرفت. لس بالاخره موفق شد و به جای آن خواننده مشغول کار شد. سپس سرانجام خواننده‌ی دائمی آن برنامه‌ی رادیویی شد.

برای اینکه آماده شوید، لازم است چه کارهایی انجام دهید؟

اگر متخصص صنعتی هستید و باور دارید که تجارت شما بعد از ارائه‌ی کارگاهی در انجمن ملی پیشرفتی چشمگیر خواهد کرد، چرا همین حالا آماده نمی‌شوید... با نوشتن موضوعات سخنرانی، پیوستن به افراد متخصص در آن زمینه، خلاصه‌نویسی و تمرین سخنرانی‌تان و آماده شدن برای اینکه پشت میز خطابه قرار گیرید؟

اگر می‌خواهید در کارتان پیشرفت کنید، چرا از رئیس خودتان نمی‌پرسید که چه کنید؟ شاید لازم است به مدرسه برگردید و دکترای خود را بگیرید. یا شاید لازم است که یک سال تجربه‌ی حسابداری به دست آورید. یا شاید لازم باشد حداقل در یک برنامه‌ی نرم‌افزاری مهارت پیدا کنید. این کار را بکنید و وقتی فرصت پیشرفت و ارتقا در کارتان فرا رسید، می‌توانید بگویید: «من آماده‌ام!» آیا نیاز دارید که زبان جدیدی یاد بگیرید؟ آیا می‌توانید مهارت‌های پیشرفته، منابع بیشتر و ارتباطات جدیدتر به دست آورید؟ آیا لازم است بدن خود را از لحاظ فیزیکی خوش ترکیب‌تر کنید؟ آیا مهارت‌های تجاری، مهارت‌های فروش یا مهارت‌های مذاکره‌ی خود را گسترش می‌دهید؟ آیا مهارت‌های جدیدی را در زمینه‌ی کامپیوتر ـ مثل استفاده از پاورپوینت، صفحه‌بندی، فتوشاپ یا برنامه‌ی اکسل ـ گسترش می‌دهید؟ آیا لازم است گلف یاد بگیرید به طوری که بتوانید معاملات تجاری را در زمین گلف انجام دهید؟ آیا لازم است با همسرتان به کلاس موسیقی بروید تا زندگی زناشویی و داخلی شما بهتر شود؟ آیا دریانوردی یا بازی تنیس یاد می‌گیرید؟ آیا لازم می‌دانید نواختن یک آلت موسیقی را یاد بگیرید، در کلاس‌های هنرپیشگی شرکت کنید یا یاد بگیرید که چطور بهتر بنویسید تا به جایی که می‌خواهید برسید و به اهدافتان دست پیدا کنید؟

هر آنچه را برای آماده شدن لازم دارید، مشخص کنید و از همین الان فهرستی از ده تا از مهم‌ترین مواردی که برای آماده بودن در زمانی که فرصت پیش می‌آید لازم است، تهیه کنید. در کلاس‌هایی شرکت کنید. کتاب مطالعه کنید. مهارت‌های جدید یاد بگیرید. در زمینه‌ی صنعت خود در کنفرانس‌هایی

شرکت کنید. به همان شکلی که می‌خواهید در کاری باشید لباس بپوشید. قبل از اینکه به آن مرحله برسید، همان نقش را تمرین کنید.

همان‌طور که از ماجرای لس براون یاد می‌گیریم، صرفاً مستلزم علاقه، استمرار، پایداری و باور به این مسئله است که روزی فرصتی پیش خواهد آمد و می‌توانیم موفق شویم. از همین حالا شروع به آماده شدن کنید.

در کلاس‌های آموزشی افزایش نیروی بالقوه شرکت کنید

تا کاری نکنید، چیزی تغییر نمی‌کند.

ناشناس

تصور کنید در حال رانندگی ناگهان متوجه می‌شوید که ترمزدستی اتومبیل بالا است. آیا پایتان را بیشتر روی گاز فشار می‌دهید؟ نه! خیلی ساده ترمزدستی را پایین می‌آورید و فوراً سریع‌تر حرکت می‌کنید، بدون اینکه انرژی اضافه‌ای مصرف کنید.

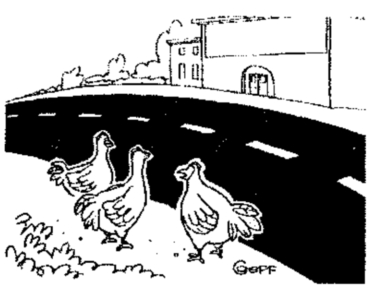
بیشتر ما در حالی که ترمزدستی‌مان بالا است، در زندگی به جلو حرکت می‌کنیم. وقت آن رسیده که باورهای محدودکننده، موانع احساسی و رفتارهایی را که خود ما را تخریب می‌کند و مانع موفقیت‌مان می‌شود، رها کنیم. علاوه بر فنونی که در اصل ۱۰ در نظر گرفته شد (ترمزدستی را خلاص کنید)، اصل ۳۲ (منتقد درونی خود را به مربی درونی تبدیل کنید) و اصل ۳۳ (باورهای محدودکننده را نابود کنید)، دو روش قدرتمند دیگر برای خلاص کردن ترمزدستی وجود دارد: آموزش پیشرفت شخصی و فرددرمانی. اگر بخواهم موفقیت خودم را به هر کدام از این‌ها انتصاب دهم، به دلیل صدها همایش پیشرفت شخصی بوده که در طی ۴۰ سال گذشته در آن‌ها شرکت کرده‌ام. همه‌ی ما به تأثیراتی بیرونی نیاز داریم تا به ما کمک کند عادت‌های رفتاری را کنار بگذاریم و روش‌های جدید تفکر و رفتار را به وجود آوریم.

در اینجا فهرست کوچکی از نام سازمان‌هایی که شخصاً آن‌ها را در زندگی خود، خانواده، کارکنان و دانشجویانم مؤثر یافتم، ارائه شده است. به سایت‌های آن‌ها مراجعه کنید، با آن‌ها صحبت کنید و در همایش‌های آن‌ها شرکت کنید.

گروه آموزشی کنفیلد	www.jackcanfield.com
مراکز روابط جهانی	www.grc333.com
مؤسسه‌ی هافمن	www.hoffmaninstitute.org
آموزش افزایش نیروی بالقوه	www.peakpotentials.com
همایش‌های دیدگاه و طرز نگرش	www.insightSeminars.org
آموزش دوران‌ساز	www.landmarkeducation.com

مشاوره و درمان

اگرچه آموزش‌هایی را که در بالا توصیه کردم ذهن شما را باز و کمکتان می‌کند تا امکانات خود را در زندگی افزایش دهید، بعضی از ما به کاری مؤثرتر نیاز داریم تا موانع احساسی و برنامه‌ریزی‌های کودکی خود را پاک کنیم ـ آن‌هایی را که مانع موفقیت ما هستند. برای عده‌ای از افراد استفاده از مشاوره و درمان توصیه می‌شود.



همایش آموزش نحوه‌ی عبور از خیابان
«چطور بریم اونجا؟»

به هر حال طبق تجربیات من فقط حدود ۲۰٪ درمانگران و مشاوران تبحر کافی دارند و مؤثر واقع می‌شوند. از کسانی که به مشاور مراجعه کرده و نتیجه‌ای خوب گرفته‌اند، سؤال کنید.

اکثر درمانگران در زمینه‌ای خاص یا نوع خاصی از درمان تخصص دارند. سه

روش را توصیه می‌کنم: گشتالت درمانی[۱]، ترکیب روانی[۲] و برنامه‌ریزی روان‌شناسی اعصاب که به اِن اِل پی معروف است.

به یادگیری مادام‌العمر متعهد شوید

بدانید که مقدار معلومات و دانش موجود در این دنیا با سرعتی غیرقابل تصور در حال افزایش است. در حقیقت می‌گویند که همه‌ی دانش انسان‌ها در ده سال اخیر دو برابر شده است. انتظار نداشته باشید که سرعت این روند کاهش یابد.

از آن خطرناک‌تر اینکه اطلاعاتی هم که به شما امکان می‌دهد موفق شوید و در حرفه‌ی خود پیش بروید، با همان سرعت تغییر می‌کند. به همین علت است که شما باید به پیشرفت دائمی و مادام‌العمر خود و یادگیری متعهد شوید و ذهن خود را گسترش دهید. مهارت‌هایتان را افزایش دهید و توانایی خود را جهت یادگیری و به کارگیری آنچه یاد می‌گیرید، افزایش دهید.

---

۱. شکلی از درمان است که بر اصول روان‌شناسی ادراک و پدیده‌شناسی استوار است.

۲. ترکیب روانی عمل ترکیب اجزای روانی به صورت کل است، یعنی برعکس روانکاوی.

اصل ۳۷

انگیزه‌ی خود را با مهارت‌هایی که کسب می‌کنید، بالا نگه دارید

شخص موفق مسئولیت شخصی خود را برای انگیزه بخشیدن به خود می‌شناسد.از خودش شروع می‌کند چون می‌داند که چگونه در خود انگیزش ایجاد کند.

کمونز ویلسون

بنیان‌گذار هتل‌های هالیدی این

خیلی از ما از طریق رسانه‌ها، والدین، مدارس و فرهنگ خود یاد گرفته‌ایم که باورهای محدودکننده‌ای چون «غیرممکن است، من لیاقتش را ندارم» داشته باشیم. این مشروط‌سازی اولیه آن قدر ریشه‌دار شده است که نیاز به انگیزه‌ای خارجی و مداوم دارد تا بر تأثیرات ناشی از قرن‌ها افکار منفی فائق آید و به سمت افکار و نگرش‌های مبتنی بر موفقیت هدایت شود.

شرکت در کارگاه آموزشی هفتگی به تنهایی کافی نیست. حتی خواندن کتاب یا تماشای برنامه‌های آموزشی ویدیویی هم به تنهایی کار نمی‌کند. آنچه افراد موفق به طور واقعی انجام می‌دهند این است که هر روز به برنامه‌های آموزشی جدیدی که توسط افراد ماهر در سراسر دنیا اجرا و پخش می‌شود، گوش می‌کنند ـ در اتومبیل، منزل، اداره ـ حتی اگر شده روزی ۱۵ دقیقه.

واقعاً هرآنچه را می‌خواهید یا لازم است بدانید یاد بگیرید

افراد معمولی هر روز سی دقیقه در مسیر رفت یا برگشت از خانه به محل کار خود هستند. در عرض ۵ سال، ۱۲۵۰ ساعت را در خودرو سپری می‌کنند، که زمانی معادل فارغ‌التحصیل شدن از دانشگاه است! چه با قطار عبور و مرور کنید یا با خودرو، سوار دوچرخه شوید یا بدوید، گوش کردن به سی‌دی‌های آموزشی ممکن است شما را به حدی عالی در زمینه‌ی کاری‌تان برساند. می‌توانید انگیزه‌ی خود را با یادگیری زبان، یادگیری مهارت‌های مدیریت، یادگیری روش‌های فروش و بازاریابی، یادگیری مهارت‌های برقراری ارتباط، یادگیری در مورد سلامت و بهداشت و خیلی موارد دیگر حفظ کنید.



«وقتی تو سرکار بودی، من به چند نوار افزایش انگیزه گوش دادم و تصمیم گرفتم یک سگ عالی شوم!»

حتی می‌توانید رموز موفقیت قدرتمندترین صنعتگران، تاجران، شخصیت‌های بزرگ دولتی و صاحبان شرکت‌ها را کشف کنید.

بی‌خوابی در ویرجینیا در ساعت ۴ صبح

در سال ۱۹۸۹، زندگی جف آرچ برای دنیای بیرون خیلی خوب به نظر می‌رسید. او یک مدرسه‌ی موفق کاراته را به خوبی اداره می‌کرد و ازدواج موفقی داشت که ثمره‌ی آن یک دختر ۴ ساله و یک پسر یک ماهه بود. اما در درون، چیزی کم داشت. او همیشه در رویای نمایش‌نامه‌نویسی و فیلم‌نامه‌نویسی بود، اما تلاش‌های اولیه‌اش نتیجه نداده بود و بنابراین توجه خود را به برآوردن نیازهای خانواده‌اش متمرکز کرده بود.

یک شب که هنوز تا ساعت ۴ صبح بیدار بود، خود را در حال تماشای برنامه‌ی آموزشی قدرت شخصی آنتونی رابینز یافت. به تنهایی در اتاق نشیمن نشسته بود و با خودش گفت: *باید با آن روبرو شوم. من شغل خوبی دارم، اما این جایی نیست که باید باشم. باید بپذیرم که ناامیدی‌های زیادی داشته‌ام و شدیداً به من لطمه وارد کرده‌اند. به عنوان نویسنده، باید بپذیرم در هر راهی که امکان شکست وجود داشته شکست خورده‌ام و دیگر چیزی باقی نمانده که بخواهم از شکست یاد بگیرم. بنابراین شاید الان وقت آن رسیده که موفق شوم و ببینم چه درس‌هایی در موفقیت وجودداردا.اما این بار باید کمربند سیاه بگیرم، و این بار باید همه‌ی نگرش‌هایم را کنار بگذارم و راه دیگری را امتحان کنم. همیشه می‌توانم به نظریاتی که قبلاً داشتم برگردم. اما اگر آن‌ها نظریات خوبی بودند، الان اینجا تا ساعت ۴ صبح سرگردان و حیران نبودم که ببینم باید در زندگی‌ام چه کار کنم و وقتی بچه‌هایم کمی بزرگ‌تر شدند و شروع به پرسش کردند، ندانم به آن‌ها چه بگویم. «شنیدم می‌خواستی نویسنده شوی، پدر، چی شد؟» نمی‌توانم با این صحنه مواجه شوم. نمی‌خواهم یکی از کسانی باشم که به بچه‌هایشان همه‌ی این توصیه‌هارا می‌کنند اما چیزی برای پشتیبانی از آن‌ها ندارند. با چه اجازه‌ای می‌توانم به آن‌ها چنین چیزی بگویم؟ چطور می‌توانم به آن‌ها بگویم رویاهایشان را دنبال کنند در حالی که خودم این کار را نکرده‌ام؟*

جف فوراً دو تصمیم گرفت که تا حد بسیار زیادی زندگی او را تغییر داد. گوشی تلفن را برداشت و آن برنامه را سفارش داد. سپس به خودش قول داد به محض اینکه برنامه به دستش رسید، آن را کامل اجرا کند، حالا هرچه باشد، و از پشت صفحات آن برای نوشتن نمایش‌نامه استفاده کند.

وقتی برنامه رسید، هر روز طبق قولی که به خودش داده بود درس روزانه را انجام داد. در مورد آن به کسی چیزی نگفت چون از خودش خیلی راضی بود. می‌خواست اول به نتیجه برسد. روز اول به نوارها گوش داد. می‌دانست باید به سراغ نوشتن برگردد و همان روز صبح بعداز ۳ سال دوری از ماشین تحریرش، کلیدهای مدرسه‌ی کاراته را تحویل داد و از سمت خود استعفا کرد تا به دنبال رویایش برود.

جف به من گفت: «تونی اولین شخص بود ـ اولین کسی بود که از او شنیدم ـ که نگفت رویای تو خیلی بزرگ است. او نگفت بس کن، تو خیلی زیاده‌خواهی. آنچه او گفت این بود: باید خیلی بزرگ‌تر از آنچه تا الان فکر کرده‌ای، فکر کنی! آن موقع من ۳۵ ساله بودم و اولین باری بود که در زندگی‌ام کسی به من اجازه داد و مرا تشویق کرد تا رویایی بزرگ‌تر از آنچه تاکنون داشتم، داشته باشم.» برنامه‌ی تونی به جف گفت که حتی می‌تواند رویای بزرگ‌تر از این داشته باشد.

جف با الهام از پیشنهاد تونی و اعتماد به نفسی که کمربند سیاه درجه ۳ را به او اختصاص داده بود، به نوشتن نمایش‌نامه پرداخت. هر چند نوشتن نمایش‌نامه‌های قبلی او شش ماه تا سه سال طول کشیده بود، این یکی در عرض یک ماه تمام و آماده شد!

این نسخه به خوبی مورد استقبال قرار گرفت، اما فروش خوبی نداشت. متأسفانه جف داستانی درمورد جنگ سرد ـ در پاییز سال ۱۹۸۹ ـ نوشته بود و روزی که او نوشتن آن را تمام کرد، دیوار برلین فرو ریخت. ناگهان بعد از ۵ سال، روس‌ها از درِ دوستی درآمدند وصلح کردند.

جف می‌توانست به خودش بگوید: *کی می‌خواهی بفهمی که تو برای نویسنده شدن ساخته نشده‌ای؟* و یک بار دیگر ناامید شود. اما با نگرش جدیدش، می‌دانست که باید سؤال بکند ـ *آنچه را می‌خواهی چقدر شدید درخواست کردی؟* به جای اینکه تسلیم شود، در مورد چگونه به دست آوردن خواسته‌اش فکر کرد. خوب، *به این دلیل نوشته نبود، به دلیل انتخاب طرح داستان بود که این طور شد. با اتفاق فعلی چه باید بکنم؟ چه نوع موضوعی بدون محدودیت زمانی است؟*

و پاسخ این بود: *عشق بدون زمان است و منحصر به مقطع خاصی نیست.* بنابراین فکر کرد: *اگر داستانی عشقی بنویسم که ربطی به تاریخ نداشته باشد، هرگز تغییری نخواهد کرد.* نتیجه‌ی آن کتاب «بی‌خواب در سیاتل» بود که جف یک بار دیگر آن را در کمتر از یک ماه خلق کرد و در عرض کمتر از سه ماه ۲۵۰ هزار دلار از آن به دست آورد. «بی‌خواب در سیاتل» به نوشته‌ای تبدیل شد که

جف را برنده‌ی جایزه‌ی اسکار کرد و بابت آن مشهور شد. به علاوه، دو نمایش‌نامه و فیلم‌نامه‌ی دیگر هم بود که از جانب انجمن نویسندگان هنرهای سینمایی و آکادمی فیلم بریتانیا و امریکا مورد تأیید قرار گرفت، که کمدی رمانتیک را احیا کرد و حرفه‌ی سینمایی مگ رایان و تام هنکز را به سطوح بالاتری رساند.

اگر برنامه‌ای آموزشی و انگیزه‌بخش می‌تواند موجب خلق فیلم‌نامه‌ای یک میلیون دلاری شود که ارزش بردن جایزه‌ی اسکار را پیدا کند، شما نمی‌توانید از همان منبعی که جف آرچ استفاده کرد، استفاده کنید؟

نوارهای آموزشی سمعی خلاقیت او را از بند رها کرد

آلن کاس تقریباً ۲۰ سال بود که از حرفه‌ی کاملاً موفقی بهره می‌برد. او تولیدکننده‌ی برنامه‌های تلویزیونی هالیوود بود. حداقل از بیرون فردی موفق به نظر می‌رسید. تعداد بی‌شماری برنامه و نمایش تولید کرده بود که بینندگان آن برجسته بودند. پول و شهرت خوب بود و قطعاً او احترام همکاران را داشت، اما متأسفانه همه‌ی این رضایت در خارج از وجودش بود.

در درون، طوری احساس می‌کرد که انگار همه چیز الان تمام می‌شود. هرگز احساس نکرد که همه چیز تحت کنترل است. همیشه به هر اتفاقی که می‌افتاد، همان لحظه واکنش نشان می‌داد (همیشه با سرعتی بالا) و هرگز احساس نکرد که واقعاً کنترل سرنوشت خود را به دست دارد. همیشه اضطراب داشت، همواره طوری احساس می‌کرد که گویی همین الان همه‌ی خلاقیتش را به کار برده و دیگر هیچ عقیده‌ای در مورد فکر خلاق بعدی ندارد. دست آخر، همین‌طور که اضطراب او اوج می‌گرفت، خود را در حال خوردن غذا می‌یافت تا دردش را تسکین و به خودش آرامش دهد، و همین موجب اضافه وزنش می‌شد ـ که به ایجاد احساس بدتر در او می‌انجامید.

بالاخره برنامه‌ی طولانی مدتی که تولید کرده بود بی‌نتیجه شد و بخیه‌های زندگی‌اش از هم شکافت. ابتدا سعی کرد برنامه‌های جدیدی خلق کند، اما بازار

خوب نبود و هیچ موفقیتی به دست نیاورد. توانست چند کار از دیگر تولیدکنندگان بگیرد، اما برای حفظ و ادامه‌ی کار کافی نبود. هر چه کمتر کار می‌کرد، اضطراب و آشفتگی‌اش بیشتر می‌شد. هر چه عصبی‌تر می‌شد، فشار روحی‌اش شدت می‌گرفت، که بالاخره علائم بیماری در او ظاهر شد. او در چرخه‌ی معکوس بیماری فرو رفته بود.

بعد از مدتی، وضعیت مالی او بدتر شد، وزنش افزایش یافت ودعوا و نزاع خانوادگی با همسر و خانواده‌اش به صورت رویدادی منظم درآمد. دوستانش را از دست داد، کسانی که در آن صنعت بودند کمتر مایل به همکاری با او بودند، و او روز به روز تنها و تنهاتر شد.

روزی درحال ورق زدن مجله‌ی «روان‌شناسی روز» بود که یک آگهی تبلیغاتی در مورد کاست‌هایی حاوی فناوری مخصوص تغییر الگوهای فکری و تغییرات احساسی و ذهنی مثبت در شنونده، مشاهده کرد. بسیار غیرممکن به نظر می‌رسید، اما در آن لحظه فکر کرد: ***اگر آن‌ها را گوش بدهم، چیزی را از دست نمی‌دهم، می‌دهم؟***

بنابراین به مؤسسه‌ی تحقیقی زنگ زد و بعد از صحبت با چندین منشی، بالاخره ترتیبی داده شد تا با بیل هریس، صاحب شرکت، صحبت کند. بیل به او گفت که یک برنامه‌ی آموزشی سمعی ساخته و آن را هالوسینک نام‌گذاری کرده است. آلن تصمیم گرفت هالوسینک را سفارش دهد و وقتی به دستش رسید، آن را در پخش صوت گذاشت و روی صندلی راحتی مورد علاقه‌اش نشست، هدفون را روی گوشش گذاشت، تکیه داد و آرام گرفت. هر روز به مدت ۳۰ دقیقه این کار را ادامه داد.

از همان ابتدا که از این نوارها استفاده کرد، سطح اضطرابش کاهش یافت و هر چه بیشتر از آن‌ها استفاده می‌کرد، کمتر اضطراب به سراغش می‌آمد. و هرچه کمتر آشفته و عصبی می‌شد، راحت‌تر با مسائل کنار می‌آمد و مردم بیشتری خواستار کمک به او می‌شدند. اوضاع به نفع اوتغییر می‌یافت.

دوباره خلاقیت آلن برگشت. موقعیت‌هایی را از دیدگاه و چشم‌انداز جدید

دیـد و راه‌حل‌های خلاقانه‌ای بـرای مشکلاتش پیدا کرد که همه به طـور معجزه‌آسایی از ذهن و فکر او فوران می‌کرد! و هر چه به مدتی طولانی‌تر از این برنامه استفاده کرد، بیشتر خودش را شناخت و به رضایتی عمیق‌تر دست یافت.

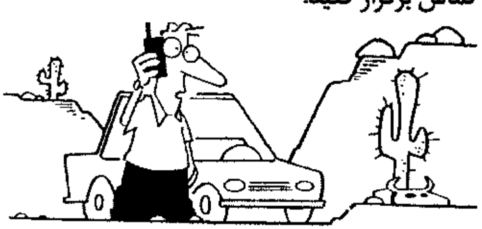
وقتی مشغول پروژه‌های جدیدش شد، آن‌قدر دقیق کار را انجام مـی‌داد و قطعات را با هم متناسب می‌کرد که مردم به جای اینکه از او دور شوند، همه به دنبال این بودند که با آلن همکاری کنند.

وقتی اعتماد بـه نـفسش بـرگشت و افـزایش یـافت، بـالاخره احسـاس کـرد سرنوشتش در اختیار و کنترل خودش است. و وقتی سطح اضطراب او به کلی فروکش کرد، مشکل افزایش وزن او هم برطرف شد.

برای سفارش این نوارهـا مـی‌توانـید بـه سـایت www.centerpointe.com مراجعه کنید.

برنامه‌های سمعی انگیزه‌بخش را از کجا تهیه کنیم

فهرست برنامه‌ها را در انتهای کتاب در معرفی کتاب‌ها و منابع موفقیت آورده‌ام، یا به سایت www.thesuccessprinciples.com مراجعه کنید تا فهرست کامل برنامه‌های آموزشی در زمینه‌ی موفقیت، ثروت، سلامت و روابـط را بـه دست آورید. علاوه بر آن، چهار نفر از بهترین نویسندگان برنامه‌های سمعی آموزشی و انگیزه‌بخش در اینجا معرفی شدند. جهت دریافت کاتالوگ تماس بگیرید یـا از طریق اینترنت تماس برقرار کنید.



«امروز دیر به سرکار می‌رسم. داشتم به نوارهای انگیزه‌بخش گوش می‌دادم که ناگهان خودم را در مسیری دورتر از آنچه تصور می‌کردم یافتم.»

همچنین استفاده از چهار برنامه‌ی سمعی را توصیه می‌کنم که برای کمک به شما جهت موفق‌تر بودن در هر زمینه از زندگی مؤثر است: *حداکثر اعتماد به نفس، حداکثر عزت نفس و عملکرد عالی، عامل علاءالدین و اصول موفقیت، سفر سی روزه از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید باشید*. همه‌ی این‌ها در سایت www.jackcanfield.com قابل دسترسی است.

اصل ۳۸

با شور و اشتیاق، موفقیت خود را تقویت کنید

یکی از قوی‌ترین موتورهای موفقیت اشتیاق است. وقتی کاری انجام می‌دهید، آن را با تمام قدرت انجام دهید. همه‌ی وجود خود را روی آن بگذارید. آن را با شخصیت خود آمیخته کنید. فعال، پرانرژی، بااشتیاق و بااعتماد و ایمان باشید تا به هدف خود برسید. هیچ هدف بزرگی بدون اشتیاق و علاقه به دست نمی‌آید.

رالف والدو امرسون
مقاله‌نویس و شاعر امریکایی

شور و اشتیاق چیزی است که در درون شماست و تمرکز و انرژی مورد نیاز برای موفقیت را فراهم می‌کند. اما شور و شوق واقعی برخلاف انگیزه‌ی داشتن احساس خوب که از منابع خارجی مشتق می‌شود، دارای ماهیتی معنوی‌تر است؛ از درون سرچشمه می‌گیرد و ممکن است به شاهکارهای شگفت‌انگیز موفقیت تبدیل شود.

مملو از شور و اشتیاق

کلمه‌ی ذوق و اشتیاق enthusiasm از ریشه‌ی کلمه‌ی یونانی ذوق entheos به معنی پر شده از خدا می‌آید. وقتی مملو از معنویت و روحانیت هستید، طبیعتاً

به شما الهام می‌شود و پر از هیجان و حرارت می‌شوید. شور و اشتیاق گاهی خود را با حالتی پرانرژی و پویا مطرح می‌کند، مثل شتاب و عجله‌ی ورزشکاری که برای مسابقات قهرمانی در تب و تاب است. در مواقع دیگر خود را در حالتی آرام و ملایم‌تر نشان می‌دهد، مثل شور و اشتیاق مادر ترزا به برآورده کردن نیازهای افرادی که در کلکته در حال مرگ هستند.

بدون شک کسانی را می‌شناسید یا دیده‌اید که در مورد زندگی و کار خود هیجان و ذوق و اشتیاق دارند. بی‌قرار هستند که صبح از خواب بیدار شوند و شروع کنند. آن‌ها مشتاق و پرانرژی هستند. هدف دارند و کلاً به مأموریت خود متعهد هستند. این نوع هیجان از علاقه به کار و لذت بردن از آن نشئت می‌گیرد. برای هر آنچه زاده شده باشید، از همان نیرو می‌گیرید. علاقه از پیروی از خواسته‌ی قلبی و اعتماد به شادی خود به عنوان راهنما سرچشمه می‌گیرد. ذوق و اشتیاق و هیجان حاصل توجه به کاری است که انجام می‌دهید. اگر عاشق کارتان باشید، اگر از آن لذت ببرید، حتماً موفق می‌شوید.

موفقیت شما تضمین شده است

پسرم کایل، معروف به «بازرس» دو برابر منفی‌گرا، هنرمند رقص هیپ هوپ در برکلی کالیفرنیا است. اگرچه او در هشت سال اخیر تلاش کرده تا از لحاظ مالی وضع خوبی داشته باشد، قبلاً ده سی‌دی طولانی خلق کرده؛ در وودا‌ستوک نودونه اجرا داشته؛ در فیلم‌های KRS1 و دشمن ملی ظاهر شده؛ با جون بائز، ژوراسیک ۵، مردم تجزیه شده، معتادان هلاک، الکلی‌ها و عضویت آزاد نقش داشته؛ به عنوان میهمان در ایستگاه رادیویی KPOO در سان فرانسیسکو حضور یافته و تاریخ، فرهنگ و نحوه‌ی تولید هیپ هوپ را در دبیرستان ریچموند در ریچموند کالیفرنیا تدریس کرده است.

او سرسختانه رویای خود را دنبال کرد و هرگز از هنر خود خسته نشد.

بنابراین حتی اگر پول زیادی به دست نیاورد یا به ستاره‌ی طلایی خارج از منطقه‌ی خلیج تبدیل نشد، به هر حال کلی موفق بود چون وقتی آدم از انجام

کاری که دوست دارد احساس شادی می‌کند، از قبل برنده است. وقتی کاری را که دوست دارید با علاقه و پشتکار انجام می‌دهید، بالاخره موفق می‌شوید. حتی اگر هرگز معروف نشوید، چه کسی اهمیت می‌دهد؟ شما در همه حال از انجام کار خود به هر شکلی که هست لذت می‌برید. (سی‌دی‌های کایل در سایت www.KoolKyle.com در دسترس است.)

اشتیاق و علاقه‌ی شدید به اسب‌ها

مونتی رابرتز کسی است که موضوع مورد علاقه و هیجان‌انگیز خود را کشف کرده است. او مربی اسب است و مأموریت دارد به مردم نشان دهد که خشونت هرگز نتیجه نمی‌دهد. او معتقد است اسب‌ها سعی می‌کنند به انسان‌ها یاد بدهند که اگر بتوانند خشونت را از زندگی خود خارج کنند، زندگی شادتری خواهند داشت. تلاش او هشت رقابت قهرمانی ملی را در نمایش‌های جهانی به وجود آورده است و بیش از ۳۰۰ برنده‌ی شرط‌بندی بین‌المللی در مسابقه‌ی تورو‌برد داشته است. او چندین کتاب نوشته‌است که «مردی که به اسب‌ها گوش می‌دهد»، کتابی است که به مدت ۵۸ هفته جز پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز بود.

مونتی روش منحصر به فردی برای ابراز هیجان و علاقه‌ی خود دارد که اخیراً آن را برایم توضیح داد:

> زمانی که کلاس اول، دوم و سوم بودم، متوجه شدم که هرگاه در مورد کاری که واقعاً مرا به هیجان می‌آورد فکر می‌کنم، سوزش بسیار شدیدی در انتهای معده‌ام در دو طرف سگک کمربندم احساس می‌کنم.
>
> از بچگی وقتی در مورد برنده شدن در مسابقات قهرمانی یا هدف خاصی مثل مسابقه‌ی اسب‌سواری رویاپردازی می‌کردم، اغلب اوقات این احساس به من دست می‌داد. همیشه وقتی اهدافی را در زندگی دنبال می‌کردم، این احساس سوزش در سطح شکمم به من می‌گفت که در چهارراه زندگی به کدام طرف بروم. فقط منتظر می‌شدم تا این سوزش به وجود بیاید و بعد می‌دانستم که قدم درست بعدی چیست.

شناخت هدف و تعیین مسیرم به من اجازه داد تا از راهنمای نقشه‌ای استفاده کنم که مرا با زندگی بدون کار آشنا کرد ـ یا کاری که اکثر مردم آن را می‌شناسند. مطمئناً به شدت کار کردم، اما همیشه از آن سوزش شکم خط می‌گرفتم زیرا همیشه مرا در مسیر درست کاری که می‌خواستم انجام دهم قرار می‌داد. یعنی می‌توانستم سخت‌ترین برنامه‌های قابل تصور را بدون اینکه فکر کنم جزو کار هستند یا نه، انجام دهم. ۶۹ سال دارم ولی برنامه‌ی کاری من مثل افراد ۳۰-۴۰ ساله است. با خواندن بسیاری از کتاب‌های الهام‌بخش و نوارهای خودیاری و کمک به خودم متوجه شدم باید آن‌قدر سخت کار کنیم که در جوانی بازنشسته شویم و از «وقت آزاد» خود لذت ببریم. وقتی قوی‌ترین آرزوها و بزرگ‌ترین هدف‌هایم را دنبال کردم، محیطی ایجاد کردم که آن‌قدر پر از شادی بود که وقت آزاد و وقت کار با هم تفاوتی نداشتند.

عشق و علاقه به تدریس

دبستان هوبارت سومین دبستان بزرگ ایالات متحد است و در اطراف لس‌آنجلس که مورد هجوم گانگسترها و مواد مخدر است، قرار دارد. آموزگار دانش‌آموزان کلاس پنجم این دبستان راف اسکوئیت است که همه در کلاس او تمام مدت زبان انگلیسی را به عنوان زبان دوم صحبت می‌کنند و نمره‌ی آن‌ها در درس ریاضی و روخوانی پنجاه امتیاز بالاتر از دانش‌آموزان بقیه‌ی مدارس است. تسلط آن‌ها به زبان انگلیسی از طریق یادگیری و انجام نمایش‌های شکسپیر به دست آمده است. تاکنون بچه‌های هوبارت پانزده نمایش طولانی شکسپیر را برای تماشاچیان اجرا کرده‌اند، از کاخ سفید گرفته تا داخل شهر. در بین حامیان پراشتیاق آن‌ها هنرپیشه‌هایی چون سِریان مک کلن و هال هولبروک حضور دارند.

وقتی وارد کلاس راف می‌شوید، پرچم بزرگی توجه شما را جلب می‌کند که روی آن نوشته شده‌است *هیچ راه میانبری وجود ندارد*، و آن را بالای تخته سیاه

نصب کرده‌اند. روی «دیوار نام‌آوران» پرچم‌های قهرمانی مدرسه از دانشگاه‌های استانفورد، پرینستون، ییل و کالیفرنیا که بسیاری از دانش‌آموزان به دنبال تحصیلات عالی در آن‌ها هستند، نصب شده است. مقامات رسمی مدرسه از سراسر دنیا در کلاس خود می‌نشینند تا معجزات تحصیلی را در کار مشاهده کنند. راف نه تنها به عنوان معلم ملی دیسنی سال شناخته شد، بلکه تنها معلمی است که در طول تاریخ مفتخر به دریافت مدال ملی هنر شده است. ملکه الیزابت بالاترین تجلیل را از این شهروند غیر بریتانیایی به عمل آورد ـ او را عضو امپراتوری بریتانیا نام‌گذاری کرد.

این معلم منتخب و دوراندیش مدرسه‌ای دولتی که بیست و یک سال است روزی ۱۲ ساعت، هفته‌ای ۶ روز و سالی ۵۲ هفته کار می‌کند، چه چیزی را مورد استفاده قرار داده است؟ ذوق و شوق و اشتیاق. برای او هیچ چیز لذت‌بخش‌تر وشادی‌آفرین‌تر از ادبیات، تئاتر، موسیقی، علوم، ریاضی و تعریف داستان‌های قدیمی و خنده‌دار برای بچه‌ها نیست. نتیجه؟ او دانش‌آموزانش را همراه با لذت و شادی خودش به یادگیری تشویق می‌کند و عزت نفس آن‌ها را با افزایش عملکرد ادبی‌شان بالا می‌برد. همان طور که راف می‌گوید: «من هم انسانی بسیار معمولی هستم که فقط حرکتی زیرکانه انجام داده‌ام. اجازه نمی‌دهم ناکامی آموزشی امروزی با میانه‌روی منظم و هماهنگ خود مرا به رباط تبدیل کنند، اتفاقی که برای بسیاری از معلمان خوب می‌افتد. من روحیه‌ی شخصی خودم را حفظ می‌کنم، هیجان خود را در کلاس زنده نگه می‌دارم و به عنوان فردی که عاشق شکسپیر است، هیجان و شادی را برای مشتاق کردن اذهان جوان به کار می‌گیرم و آن را به دانش‌آموزان منتقل می‌کنم. دوروبر مدرسه شکست و ناامیدی، موفقیت و تعالی حکمفرما است و هیچ استثنایی بر این قاعده وجود ندارد. و از همه بهتر، من و بچه‌ها در ساعات خوب بسیار سخت کار می‌کنیم و به اوج موفقیت می‌رسیم. زندگی شگفت‌انگیزی است.

چگونه شور و شوق را افزایش دهیم

چگونه می‌توان در مهم‌ترین زمینه‌های زندگی خود شور و شوق را افزایش داد؟

بگذارید لحظه‌ای به شغل‌تان نگاه کنیم. این کاری است که بیشتر ساعات هفته‌ی شما را اشغال می‌کند. آمار اخیر نشان می‌دهد که به طور کامل یک سوم امریکایی‌ها از شغل فعلی خود راضی نیستند. از خودتان بپرسید: آیا به *کاری که انجام می‌دهم علاقه دارم*؟

اگر علاقه ندارید و می‌توانستید شغلی انتخاب کنید، چه شغلی را انتخاب می‌کردید؟ اگر بر این باور هستید که با انجام کار مورد علاقه‌تان پولی به دست نمی‌آورید، تصور کنید که همین الان در بخت‌آزمایی برنده شده‌اید. بعد از خرید خانه‌ای مجلل و گران‌قیمت، یک رولز رویس و همه‌ی وسایل و سفر به جاهایی که دوست دارید، روز خود را چگونه سپری می‌کردید؟ سر همین کاری که الان انجام می‌دهید می‌ماندید یا کاری متفاوت؟

موفق‌ترین مردمانی که تا به حال دیده‌ام بیشترین علاقه‌شان به کاری است که انجام می‌دهند، حتی حاضرند مجانی و بدون دستمزد آن را انجام دهند. اما آن‌ها به این علت موفق هستند که راه کسب درآمد از حرفه‌ی مورد علاقه خود را پیدا کرده‌اند.

اگر در انجام کاری که عاشق آن هستید مهارت کافی ندارید، زمانی را صرف یادگیری آن کنید. کاری که برای آماده شدن لازم است، انجام دهید ـ به طور نیمه وقت در شغل رویایی خود کار کنید یا حتی به صورت داوطلب به عنوان کارآموز ـ و در عین حال شغل فعلی خود را حفظ کنید.

به زمان‌هایی که خارج از اداره هستید توجه کنید، زمانی که احساس می‌کنید شادترین، خوشحال‌ترین، سرگرم‌ترین، آگاه‌ترین و محترم‌ترین فرد هستید و **بیشترین ارتباط را با خود و دیگران دارید. در آن اوقات چه کاری انجام می‌دهید؟ چه تجربه‌هایی به دست می‌آورید؟ همان اتفاقات و کارها معرف و نشان‌دهنده‌ی روش‌هایی است که می‌توانید از طریق آن به زندگی کاری خود شور و شوق ببخشید، که به شما می‌گوید با وقت خود چه کاری انجام دهید تا شادترین باشید.**

چگونه ذوق و شوق را زنده نگه داریم

ذوق و شوق ابزاری قدرتمند برای رسیدن به موفقیت است و شایستگی آن را دارد که همواره در موردش کار کنید.

شور و شوق موجب می‌شود روز شما سریع و خوب سپری شود. به شما کمک می‌کند تا در کمترین زمان بیشترین کار را انجام دهید. به شما کمک می‌کند تا تصمیمات بهتری بگیرید و افرادی را جذب شما می‌کند که می‌خواهند با شما و موفقیت‌تان همراه شوند.

بنابراین چگونه می‌توانید شور و شوق روزانه‌ی خود را حفظ کنید؟ واضح‌ترین راه این است که وقت بیشتری را صرف انجام کاری کنید که به آن علاقه دارید. همان طور که در فصل‌های قبلی گفتیم، با کشف هدف واقعی، تصمیم‌گیری در مورد آنچه واقعاً می‌خواهید انجام دهید و داشته باشید، باور به اینکه می‌توانید آن را انجام دهید یا آن را داشته باشید، به دقت حرفه‌ی رویایی خود را خلق کنید و تا جایی که می‌توانید کارهایی را که نبوغ اصلی شما در آن زمینه نیست، به دیگران واگذار کنید و گام‌های محکمی به سمت رسیدن به اهداف خود بردارید.

راه دیگر حفظ شور و شوق و علاقه این است که هر بار برای انجام هر کاری هدف اصلی خود را در نظر داشته باشید. وقتی به کارهای سطح پایین که احساس می‌کنید تمایل زیادی به انجام آن‌ها ندارید نگاه کنید، تقریباً همیشه راه‌هایی پیدا می‌کنید که هدفی عمیق‌تر در آن وجود دارد که به آن مشتاق هستید. ممکن است دوست نداشته باشید در اتاق انتظار مطب کودکان بنشینید و منتظر شوید، اما در پس این انتظار، آیا به سلامت و بهداشت فرزند خود علاقه‌ای ندارید؟ از خودتان بپرسید: *علت اینکه این کار را انجام می‌دهم چیست؟* اگر به آن علت رسیدید، علاقه‌مند بودن به آنچه مجبور به انجام آن هستید، آسان‌تر می‌شود.

متوجه خواهید شد همه‌ی کارهایی را که زیاد دوست ندارید انجامشان دهید، بابت هدفی بالاتر انجام می‌دهید، مثل تأمین مخارج خانواده، ایجاد

امنیت برای آینده‌ی خودتان، بیرون ماندن از زندان، یا کارهایی که به سلامت و طول عمر شما مربوط می‌شود. وقتی متوجه شوید این‌ها همه انتخاب خودتان است، متوجه می‌شوید که می‌توانید یک انتخاب دیگر هم داشته‌باشید و این انتخاب از طرز نگرش شما نشئت می‌گیرد. حتی اگر در آسانسور با سه نفر غریبه گیر کنید، می‌توانید نگرش خود را انتخاب کنید. می‌توانید در مورد اینکه نمی‌توانید کارتان را انجام دهید رنجیده خاطر و خشمگین باشید، یا می‌توانید به آن به دید فرصتی نگاه کنید که افراد جدیدی را ملاقات می‌کنید. انتخاب با شماست. چرا کاری را که با علاقه و اشتیاق آن را انجام دهید انتخاب نکنید؟ انتخاب با شماست.

و آخرین نظر. وقتی شور و شوق خود را ابراز می‌کنید، برای دیگران حکم آهن‌ربا را پیدا می‌کنید که به سطح بالای انرژی شما متصل و جذب می‌شوند. می‌خواهند با شما بازی کنند، کار کنند و از رویاها و هدف‌های شما حمایت کنند. در نتیجه، در نهایت شما در مدت زمان کمتر کار بیشتری انجام خواهید داد.

بخش سوم

گروه موفقیت خود را بسازید

ما به تنهایی کاری از پیش نمی‌بریم؛ با هم می‌توانیم خیلی کارها بکنیم.

هلن کلر

نویسنده و سخنران امریکایی، و طرفدار نابینایان

اصل ۳۹

روی نبوغ اصلی خود متمرکز باقی بمانید

اگر کاری را انجام دهید که دوست دارید، موفق مـی‌شوید. در غیر این صورت راهی برای موفقیت وجود ندارد.

مالکوم. اس. فوربز

ناشر مجله‌ی فوربز

من معتقدم که شما در درون خود نبوغی هسته‌ای و اصلی دارید ـ کاری که دوست دارید انجام دهـید و آن را آن‌قـدر خـوب انـجام مـی‌دهید کـه احسـاس نمی‌کنید باری بر دوش دارید. در تمام طول مدتی کـه آن را انـجام مـی‌دهید، تلاش خاصی نمی‌کنید، تمام مدت احساس خوب بودن و شاد بودن دارید و اگر از انجام آن پول هم به دست آورید، که شغل دائمی سراسر زندگی شما خواهد شد.

افراد موفق هم همین عقیده را دارند. به همین علت است که نـبوغ اصـلی خود را در اولویت قرار می‌دهند. روی آن تمرکز می‌کنند و کارهای دیگر را کـه زیاد مورد علاقه‌شان نیست، به کسان دیگر محول می‌کنند.

این مورد را با کسانی که در طول زندگی خود همه کاری را انجام می‌دهند، حتی آنان که به کارهای سختی می‌پردازند که از انجام آن احساس بـدی پـیدا می‌کنند یا حتی کارهایی که می‌توانند انـجام آن را بـا قـیمتی ارزان‌تـر، بـهتر و

سریع‌تر به کس دیگری بسپارند، مقایسه کنید. آن‌ها دیگر وقتی ندارند تا روی نبوغ اصلی خود متمرکز شوند چون نمی‌توانند حتی ساده‌ترین کارها را به دیگران محول کنند.

وقتی کارهایی را که از انجام آن متنفرید، یا کارهایی را که انجام آن برایتان دردناک است به دیگران محول می‌کنید، می‌توانید روی کاری که عاشق آن هستید تمرکز کنید. به این ترتیب وقت خود را آزاد می‌کنید و بنابراین می‌توانید مفیدتر باشید و بیشتر از زندگی خود لذت ببرید.

پس چرا برای اکثر مردم واگذار کردن کارهای روزمره و پروژه‌های ناخواسته به دیگران این قدر مشکل است؟ در کمال تعجب، اکثر مردم می‌ترسند که ولخرج به نظر برسند یا دیگران در مورد آن‌ها این طور قضاوت کنند که خود را بالاتر از دیگران می‌دانند. آنان می‌ترسند کنترل زندگی‌شان را از دست بدهند یا میلی به خرج کردن پول برای پرداخت بهای کمکی که می‌گیرند ندارند. اگر دقیق‌تر نگاه کنیم، اکثر مردم به سادگی نمی‌خواهند رها کنند.

دیگران ـ و به طور بالقوه خود شما ـ عادت کرده‌اید همه‌ی کارها را خودتان انجام دهید. می‌گویید: «تا برای شخص دیگر توضیح بدهم که چطور آن را انجام دهد، خیلی وقت می‌گیرد. خودم آن را سریع‌تر و بهتر انجام می‌دهم.» اما آیا واقعاً می‌توانید؟

کار را به طور کامل به دیگری بسپارید

اگر در حرفه‌ای ساعتی ۷۵ دلار درآمد دارید و بچه‌ی همسایه‌تان ۱۰ دلار می‌گیرد تا چمن‌های باغچه‌ی شما را کوتاه کند، خودتان این کار را انجام ندهید و یک ساعت اضافی را با درآمد ۶۵ دلار برای خودتان به قیمت ۱۰ دلار بخرید. البته، این یک ساعت زیاد به نظر نمی‌رسد، اما اگر آن را حداقل در ۲۰ هفته‌ی بهار و تابستان ضرب کنید، متوجه می‌شوید سالی ۲۰ ساعت، ساعتی ۶۵ دلار درآمد دارید ـ یا ۱۳۰۰ دلار درآمد اضافی بالقوه.

به همین ترتیب، اگر در آژانس املاک کار می‌کنید، لازم است فهرستی از

خانه‌ها تهیه کنید، اطلاعاتی را برای اضافه کردن به این فهرست‌ها تهیه کنید، به خانه‌ها سر بزنید و آن‌ها را به خریداران نشان دهید، کلیدها را در قفل‌ها قرار دهید، پیشنهادها را یادداشت کنید و قرار ملاقات‌هایی ترتیب دهید. اگر خوش‌شانس باشید، بالاخره موفق به امضای قراردادی می‌شوید. اما بگذارید بگوییم که شما بهترین معامله‌کننده‌ی آن ناحیه هستید.

چرا باید وقت خود را به نوشتن فهرست، نشان دادن خانه‌ها، قرار دادن کلید در قفل‌ها و تهیه‌ی فیلم از این ملک صرف کنید، در حالی که می‌توانید یک همکار و دستیار استخدام کنید تا همه‌ی این کارها را انجام دهد، در نتیجه وقت خود را آزاد کرده‌اید تا قراردادهای بیشتری منعقد کنید؟ به جای اینکه هفته‌ای یک معامله داشته باشید، می‌توانید هفته‌ای سه معامله را جوش بدهید چون کارهایی را که زیاد در انجام آن‌ها خوب نبودید، به دیگران محول کرده‌اید.

یکی از راهبردهایی که من به کار می‌گیرم و آن را به دیگران نیز یاد می‌دهم، محول کردن کار به طور کامل است، یعنی کاری را کامل و یکجا به کسی محول کنید، نه اینکه هر بار که لازم شد آن کار انجام شود آن را به کسی بدهید تا انجامش دهد.

وقتی برای ملک سانتاباربارای خود باغبانی را استخدام کردم، گفتم: «می‌خواهم با بودجه‌ای که در اختیارت می‌گذارم، زمین‌هایم تا جایی که امکان دارد مثل زمین‌های فورسیزنز بیلتمور در مونتسیتو بشود. وقتی من به هتل فورسیزنز می‌روم، نمی‌خواهم ببینم آیا درختان نیاز به هرس یا سمپاشی دارند یا نه. کس دیگری مسئول آن است. خوب همین را در مورد خانه‌ام هم می‌خواستم. گفتم: «این بودجه. مسئولیت زمین‌ها با تو. اگر راضی نبودم، خبرت می‌کنم. اگر باز هم راضی نبودم، کس دیگری را پیدا می‌کنم. آیا این توافق مؤثر به نظر نمی‌رسد؟»

در واقع باغبان من بسیار پرهیجان بود. می‌دانست نباید از جانب من مدیریت شود و من می‌دانستم که نباید دوباره نگران این قضیه شوم، و نشدم. می‌فهمید منظورم چیست؟ مأموریت کامل.

وقتی خواهرزاده‌ام در دانشگاه قبول شد، قرار شد به مدت یک سال پیش ما بماند و ما مأموریت کاملی را به او محول کردیم ـ خرید از خواربارفروشی. به او گفتیم می‌تواند به طور نامحدود از وانت ما استفاده کند به شرطی که هر هفته خواربار ما را بخرد. فهرستی از آنچه همیشه در منزل به آن نیاز داشتیم تـهیه کردیم (تخم‌مرغ، کره، شیر، سس و غیره) و کار او این بود که هر هفته بررسی کند تا اگر چیزی تمام شده بود یا در حال کم شدن بود، سریع آن را بخرد و جایگزین کند. علاوه بر آن، همسرم برنامه‌ای غذایی تهیه کرد و به او گفت که به چه موادی برای وعده‌های اصلی نیاز دارد (ماهی، جوجه، کلم، آوکادو و غیره). این وظیفه به طور کامل به او محول شد و ما صدها ساعت برای استفاده جهت نوشتن، ورزش کردن، گذراندن اوقات با خانواده و تفریح، صرفه‌جویی کردیم.

به هنرمندی اندیشمند تبدیل شوید و کاری را که دوست دارید انجام دهید

بزرگ‌ترین اشتباهی که افراد در زندگی خود مرتکب می‌شوند این است که از کاری که به آن علاقه دارند، امرار معاش نمی‌کنند.

مالکوم. اس. فوربز

دن سولیوان مربی راهبردی گفت که همه‌ی صاحبان شرکت‌ها واقعاً هنرمندانی اندیشمند هستند. آن‌ها دیگران را استخدام می‌کنند تا کاری را که دوست دارند برایشان بهتر انجام دهند.

تصورش را بکنید.

تایگر وودز عاشق گلف‌بازی است. مردم به او پول می‌دهند تا گلف بازی کند. هربار که بازی می‌کند، بیشتر درباره‌ی بهتر بازی کردن یاد می‌گیرد.او بـرای تمرین دادن گلف‌بازها می‌رود و در عین حال از این کار پول درمی‌آورد.

آنتونی رابینز سخنران و مربی است. او عاشق سخنرانی و آموزش است. او زندگی خود را طوری ترتیب داده که مردم همواره بابت انجام کاری که او عاشق آن است، به او مبالغ هنگفتی پول می‌پردازند.

یا سامی سوسا بازیکن معروف بیسبال در باشگاه‌های شیکاگو را در نظر بگیرید. زدن توپ به هدف برای او یک ثانیه وقت می‌خواهد. او هر سال برای حدوداً ۷۰ ثانیه ضربه زدن به توپ مبلغ ۱۰۶۲۵۰۰۰ دلار پول می‌گیرد، بنابراین در هدف‌گیری بسیار خوب عمل می‌کند. این کار است که برای او پول می‌آورد. اینجا است که همه‌ی وقتش را صرف می‌کند تمرین و آماده شدن برای ضربه زدن به توپ. او نبوغ اصلی خود را کشف کرده است و اکثر ساعات بیداری‌اش را به تکمیل نبوغ خود می‌پردازد.

البته بیشتر ما با تایگر وودز، آنتونی رابینز یا سامی سوسا یکسان نیستیم، اما حقیقت این است که ما هم می‌توانیم از سطح تمرکز آن‌ها کسب درآمد کنیم.

مثلاً بسیاری از فروشندگان به جای اینکه تلفن‌های فروش خود را بزنند، بیشتر وقت خود را در قسمت حسابداری می‌گذرانند. در حالی که می‌توانند کار حسابداری را به یک حسابدار نیمه‌وقت محول کنند (یا در سود فروش با فروشنده‌ی دیگری شریک شوند) تا کارهای وقت‌گیر و جزئی را انجام دهد.

اکثر مجریان زن بیشتر وقت خود را به انجام کارهای خانه‌داری می‌پردازند، در حالی که خیلی راحت می‌توانند کار تمیز کردن و خانه‌داری را به کسی که به طور نیمه‌وقت کار می‌کند، محول کنند و در عوض وقت خود را به تمرکز روی حرفه‌شان و صرف اوقات بیشتر با خانواده اختصاص دهند.

حتی بیشتر صاحبان شرکت‌ها و مؤسسات کمتر از ۳۰٪ وقت خود را صرف تمرکز روی نبوغ اصلی و توانایی‌های منحصر به فردشان می‌کنند. در حقیقت زمانی که صاحبان شرکت‌ها تجارتی راه می‌اندازند، به نظر می‌رسد همه کاری می‌کنند جز تجارت.

اجازه ندهید سرنوشت شما هم این طور شود. نبوغ اصلی خود را بشناسید، بعد کارهای دیگر را به طور کامل به شخصی دیگر واگذار کنید تا وقت بیشتری برای تمرکز روی کار مورد علاقه‌ی خود داشته باشید.

کارتان را عاشقانه انجام دهید ـ پول خودش می‌آید

اگر برای درآوردن پول شروع کنید، بزرگ‌ترین اشتباه زندگی‌تان را مرتکب شده‌اید. کاری را انجام دهید که تمایل و استعداد طبیعی انجام آن را دارید و اگر در انجام آن به حد کافی خوب بودید، پول خودش سرازیر می‌شود.

گریر گارسون
برنده‌ی جایزه‌ی اسکار سال ۱۹۴۳
به عنوان بهترین هنرپیشه‌ی زن

دیانا وون ولانترز ونت وورث کسی است که هم‌زمان با پیروی از خواسته‌ی قلبی خود، همیشه روی نبوغ اصلی خود تمرکز می‌کند و به طرزی عجیب هم موفق می‌شود. همیشه بزرگ‌ترین و بیشترین لذت او در پخت و پز و جمع کردن مردم دور میز و خوردن غذا بوده است. او همیشه به دنبال عمیق‌ترین ارتباطات بوده، چیزی که آن را «احساس برگزاری جشن دور میز» نامیده است. بنابراین کارش را با نوشتن کتاب‌هایی در مورد چگونگی برگزاری میهمانی و اینکه چگونه همه‌ی کارها را از قبل انجام دهیم تا بتوانیم در زمان میهمانی بهتر و بیشتر با کسانی که دعوت کرده‌ایم ارتباط برقرار کنیم، شروع کرد.

سپس در ماه می ۱۹۸۵، سفری به شوروی داشت که با گروهی از رهبران جنبش حقوق بشر همراه بود. در آنجا بود که متوجه شد اکثر آن‌ها در آن جمع تنها هستند. با وجودی که همه‌ی آن‌ها بابت کتاب‌هایشان و تأثیری که بر دنیا داشتند کاملاً شناخته شده بودند، یکدیگر را نمی‌شناختند. وقتی از سفر برگشت، متوجه شد هدف زندگی او همواره ارتباطات بوده است، نه غذا. او فقط از غذا به عنوان وسیله استفاده می‌کرد.

آگاهی به این موضوع او را به خلق سازمان «لبه‌ی درونی» هدایت کرد، سازمانی که هر هفته میزبانی جلساتی را در بورلی هیلز، اورنج کانتی و سان دیه‌گو در کالیفرنیا با صرف صبحانه بر عهده داشت، و مردمی که از لحاظ ملیت شناخته شده بودند، در آنجا گرد هم می‌آمدند تا اطلاعات و دانش و حکمت خود

را در مورد استعداد، معنویات، هشیاری و آرامش دنیا و بشر با یکدیگر سهیم شوند. سخنرانانی همچون من و مارک ویکتور هنسن، آنتونی رابینز متخصص ایجاد انگیزه، کن بلانچارد مشاور مدیریت، دنیس ویور هنرپیشه، ریورند لئوبوث مشاور، و نویسندگانی چون سوزان جفرز و دن میلمن، همگی حضور داشتند. شرکت‌کنندگان علاوه بر شنیدن سخنانی الهام‌بخش، یکدیگر را در داشتن رویاهای بزرگ‌تر تشویق می‌کردند و از پروژه‌های یکدیگر حمایت می‌کردند. هجده سال بعد از آن، هنوز بخش اورنج کانتی همچنان به برگزاری جلساتش ادامه می‌دهد. جهت اطلاعات بیشتر به سایت www.insideedge.org مراجعه کنید.

دیانا کتاب‌های زیادی به رشته‌ی تحریر درآورده است که شامل سوپ جوجه *فقط برای آشپز روح* است و یک بار دیگر عشق او به غذا و همراهی با مردمی که در نظریات، حکمت و داستان‌های او سهیم می‌شوند، او را به نوشتن تشویق کرد.

اصل ۴۰

زمان را دوباره تعریف کنید

دنیا در حال ورود به دوره‌ای جدید است و یکی از مشکل‌ترین اصلاحاتی که مردم باید انجام دهند این است که مفاهیم و باورهای پایه‌ای و بنیادین خود را در مورد مدیریت زمان تغییر دهند.

دن سولیوان

بنیان‌گذار، رئیس، مربی راهبردی

موفق‌ترین افرادی که می‌شناسم، مردمانی هستند که نتایجی عالی به دست آورده و هنوز تعادل بین کار، خانواده و زمان تفریح را در زندگی خود حفظ کرده‌اند. آنان برای رسیدن به این مرحله از روش برنامه‌ریزی واحدی استفاده کرده‌اند که وقتشان را به سه نوع روز بسیار متفاوت تقسیم کرده و از قبل طوری برنامه‌ریزی شده که بیشترین نتیجه را برای تلاش‌های آن‌ها به ارمغان آورده، در عین حال که زمان زیادی را به عنوان وقت آزاد در اختیارشان قرار داده است تا به علائق شخصی خود بپردازند.

روشی که من آن را «روش زمانی یورش نتایج» می‌نامم، وقت ما را به سه نوع روز مختلف تقسیم می‌کند: روزهایی با بهترین نتایج، روزهای تهیه و تدارک و روزهای استراحت و تفریح.

روزهای بهترین نتایج

پرثمرترین و پربارترین روز روزی است که در آن حداقل ۸۰٪ از وقت خود را صرف نبوغ اصلی یا زمینه‌ی تخصص اولیه‌تان کنید و با افراد یا روش‌هایی که بیشترین نتیجه را به شما می‌دهد، ارتباط برقرار کنید. برای اینکه موفق باشید، باید روزهای پربار و پرحاصل بیشتری را برنامه‌ریزی کنید و بیشتر برای تولید این نتایج به خودتان امید ببندید.

در فصل قبلی کتاب در مورد نبوغ و استعداد اصلی شما صحبت کردیم - پرداختن به کاری که عاشق آن باشید، آن را خوب انجام دهید، در زمان انجام آن احساس نکنید که کار می‌کنید. انجام چنین کاری برای شما بدون زحمت است و در تمام مدت احساس لذت و شادی می‌کنید، و اگر از انجام آن پولی به دست آورید، آن کار به شغل دائمی شما تبدیل می‌شود. نبوغ و استعداد اصلی شما هوش طبیعی شماست، زمینه‌ای که در آن می‌درخشید.

نبوغ من در زمینه‌ی سخنرانی، برگزاری همایش، مربی‌گری، نوشتن و ویرایش است. این کارها را خیلی راحت و خوب انجام می‌دهم و وقتی به صورت متمرکز آن‌ها را انجام می‌دهم، کارهایی هستند که بیشترین پول را بابت آن‌ها دریافت می‌کنم. برای من، مفیدترین روزها روزی است که در آن ۸۰٪ از وقت خود را صرف سخنرانی یا برگزاری همایش، نوشتن یا ویراستاری کتاب (مثل این کتاب)، تولید برنامه‌ی سمعی آموزشی جدید یا آموزش کسی برای رسیدن به سطوح بالاتر موفقیت کنم.

برای جانت سویتزر، پرثمرترین روز روزی است که به نوشتن، توسعه‌ی کالاهای فروشی، توسعه‌ی دانش تولیداتی یا سخنرانی برای گروهی از مشاوران و تاجران در مورد تولید و ایجاد جهش در افزایش درآمد بپردازد.

پرثمرترین روز شما ممکن است روزی باشد که صرف طراحی خط جدید تولید لباس، فروش تلفنی کالا، انجام معامله، تهیه‌ی پول برای از رهن خارج کردن ملک، رنگ کردن، اجرای نمایش یا نوشتن پیشنهاد اعانه برای سازمانی غیرانتفاعی شود.

روزهای تهیه و تدارک

روز تهیه و تدارک روزی است که برای روز پرثمر خود آماده می‌شوید و برنامه‌ریزی می‌کنید ـ حالا یا با یادگیری مهارتی جدید، تعیین منابع جدید، آموزش تیم پشتیبانی، یا با محول کردن وظایف و کارها به دیگران. روزهای تهیه و تدارک تضمین‌کننده‌ی روزهای پرثمر هستند.

برای خود من روز تهیه و تدارک ممکن است شرکت در همایش برای افزایش مهارت‌های آموزشی، برنامه‌ریزی جهت افزایش فروش کتاب‌ها و نوارها در اینترنت، بازگو کردن سخنرانی جدید، خواندن داستان‌های بالقوه برای کتاب سوپ جوجه *برای روح* یا محول کردن پروژه به اعضای تیم پشتیبانی باشد.

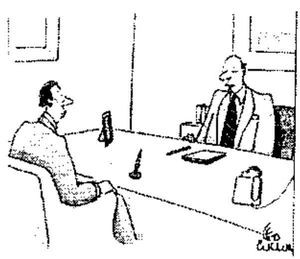
چنین روزی برای شما ممکن است جستجوی دوستی قابل اعتماد، توسعه‌ی کالاهای جدیدی جهت فروش، نوشتن بروشور، آماده کردن استودیوی خودتان برای ضبط جلسه، مصاحبه با نامزد شغلی تازه، آموزش یک دستیار، حضور برای عقد قراردادی صنعتی یا حرفه‌ای، یا نوشتن آیین‌نامه‌ای استخدامی باشد.

روزهای استراحت و تفریح

روز استراحت و تفریح از نیمه شب تا نیمه‌شب است و در این ساعات هیچ‌گونه فعالیت مربوط به کار صورت نمی‌گیرد. روزی است که در آن کاملاً از جلسات تجاری، تلفن‌های مربوط به تجارت، تماس‌های تلفن همراه، ایمیل یا خواندن مطالب مربوط به کار خبری نیست.

در روز استراحت و تفریح واقعی، شما در دسترس کارمندان، ارباب رجوع، دانش‌آموزان یا دانشجویان خود قرار نمی‌گیرید، مگر موقعیت واقعاً اضطراری باشد ـ مثل صدمه، مرگ، سیل یا آتش‌سوزی. حقیقت این است که بیشتر موارد به اصطلاح اضطراری اصلاً اضطراری نیستند. فقط اعضای خانواده، همکاران، کارمندانی که آموزش کافی ندیده‌اند و مسئولیت و اختیار کافی ندارند که مانع وقوع و ایجاد مواقع نامنتظر شوند با شما تماس می‌گیرند. شما باید مرزها را

مشخص کنید، به کار نجات دادن مردم خاتمه دهید و به آن‌ها اعتماد کنید تا کارها را خودشان انجام دهند. وقتی به کارفرما، کارمند و همکاران خود یاد دادید که در روزهای استراحت و تفریح شما را اذیت نکنند، همین آن‌ها را مجبور می‌کند بیشتر روی پای خودشان بایستند و به خودشان تکیه کنند. همین آن‌ها را مجبور می‌کند تا توانایی و اعتماد به نفس خود را افزایش دهند. اگر به مرور زمان به این کار ادامه دهید، بالاخره مردم پیام را می‌گیرند. همین مورد خوبی است تا شما را آزاد کند که روزهای استراحت و تفریح کافی داشته باشید. در نتیجه روزهای پرثمری به دست آورید.



«به گوشم رسیده که تو واقعاً مشغول
برنامه‌ریزی زندگی‌ات
در بیرون از اداره هستی.»

روزهای استراحت و تفریح یعنی روزهایی حتی بدون بچه‌ها

اغلب این سؤال پیش می‌آید که با بچه‌ها چه کار کنیم. بیشتر اوقات لازم است که گاهی بر اساس مبنایی معین از بچه‌هایتان دور باشید.اگر نمی‌توانید پرستار بگیرید، از قوم و خویشی مورد اعتماد بخواهید آن‌ها را برایتان نگه دارد. ما از خاله‌ها و عموها و خواهرزاده‌ی ۲۰ ساله‌مان استفاده کردیم. اگر در دسترس نبودند یا تمایلی به انجام این کار نشان ندادند، با پدرها و مادرهای دیگر معامله کنید. یعنی یک آخر هفته شما بچه‌های آن‌ها را نگه دارید و آخر هفته‌ی بعد آن‌ها بچه‌های شما را نگه دارند. و این اشتباه را نکنید که هر ساعت یک بار زنگ بزنید تا ببینید آن‌ها چه کار می‌کنند. رها کنید، اعتماد کنید و مراقب خودتان باشید تا تغییری ایجاد شود.

روزهای استراحت و تفریح به شما کمک می‌کند که شدیدتر و هشیارتر کار کنید

ارزش روزهای استراحت و تفریح منظم این است که وقتی سرکار برمی‌گردید، تازه نفس، آماده‌ی کار، با اشتیاق و خلاق هستید اگر واقعاً می‌خواهید موفق شوید، لازم است که از این اوقات استراحت استفاده کنید تا کمی از زندگی روزمره‌ی خود دور شوید، به طوری که بتوانید در ایجاد نظریات جدید و حل مسائل خلاق‌تر عمل کنید.

من معتقدم هدف نهایی هر کسی باید این باشد که سالی ۱۳۰ تا ۱۵۰ روز در مرخصی باشد و کار را تعطیل کند. اگر هر آخر هفته را تعطیل کنید و هیچ کاری انجام ندهید، هر چه می‌خواهد باشد، همواره از ۱۰۴ روز تعطیلی بهره‌مند خواهید بود. و اگر ۴۸ روز استراحت دیگر را به شکل تعطیلات طولانی آخر هفته، هفته‌های تعطیل، تعطیلات دو هفته‌ای و دیگر فرصت‌های استراحت داشته باشید، به راحتی از ۱۵۰ روز استراحت و تفریح برای شارژ مجدد، تجدید نیرو و استراحت بدون استفاده از کامپیوتر قابل حمل، ایمیل، مدارک دیگر و تماس با کارمندان، همکاران یا رئیس خواهید داشت.

ممکن است این کار موجب شود همان تعداد روز یا شاید یک سال کار کنید، اما مسئله‌ی اصلی این است که ما کار می‌کنیم تا هر سال بر تعداد روزهای استراحت و تفریح خود بیفزاییم.

از اوقات تعطیلات خود استفاده کنید

طبق نظر انجمن صنعت مسافرتی امریکا، در سال ۱۹۹۷، متوسط تعطیلات ۷/۱ روز بود .در سال ۲۰۰۱ به ۴/۱ روز کاهش یافت. حتی از آن هشداردهنده‌تر گزارش‌های مؤسسه‌ی کار و خانواده است که نشان می‌دهد بیشتر از یک چهارم کارمندان امریکایی حتی از وقت تعطیل خود هم استفاده نکردند. چرا؟ می‌ترسیدند بعد از برگشتن کارشان را از دست داده باشند.

مقایسه کنید که با استفاده از روزهای استراحت و تعطیلی، هرچه بیشتر

استراحت می‌کنید، مفیدتر عمل می‌کنید و برای کارفرمای خود با ارزش‌تر می‌شوید. جین موبر، رئیس خدمات تجاری که در سال ۱۹۹۶ مدیریت آنجا را به عهده داشت و هم‌اکنون در ایکوآنتیک سان‌فرانسیسکو است، ارزش روزهای استراحت و تعطیل را به طور کلی در مصاحبه‌ای با مجله‌ی *فست کمپانی* خلاصه کرد.

> هر سال اکتبر، من مدت زمانی را در کیپ‌کاد می‌گذرانم. کابینی را که دو بلوک با اقیانوس فاصله دارد کرایه می‌کنم و یک هفته آنجا می‌مانم. کابین نه تلویزیون دارد، نه تلفن. سوار اتومبیل نمی‌شوم، به رادیو گوش نمی‌دهم و حتی روزنامه هم نمی‌خوانم. در دو روز اول کاملاً کناره‌گیری می‌کنم، اما بعد خود را با اوضاع وفق می‌دهم. آشپزی می‌کنم، کتاب می‌خوانم، در کنار ساحل قدم می‌زنم. خیلی باشکوه است. در راه برگشت به خانه، وقتی دوباره به یاد کار می‌افتم، همه چیز را متفاوت می‌بینم. به نظر می‌رسد که کار زیاد آشفته‌کننده نیست. یکی از موارد عجیبی که در مورد دور شدن از خانه دیده‌ام این است که به من کمک می‌کند تا بفهمم چه چیزی مهم است و چه چیزی نه.

برنامه‌ریزی را شروع کنید

راه به دست آوردن «استراحت و تفریح» بیشتر و رسیدن به «روزهای پرثمرتر» در زندگی این است که بنشینید و برنامه‌ریزی کنید. همین الان بنویسید که در ماه چند روز بهترین نتیجه، چند روز تهیه و تدارک و چند روز استراحت و تفریح دارید، و می‌توانید کاری کنید تا تعداد روزهای بهترین نتیجه و روزهای ۲۴ ساعتی استراحت و تفریح را روی تقویم خودتان افزایش دهید و از تعداد روزهای تهیه و تدارک کم کنید. با این نوع برنامه‌ریزی، خود را در حال خلق نتایج بزرگ‌تر در کار، لذت بردن از زندگی شخصی و حفظ تعادل بیشتر بین کار و زندگی می‌بینید.

در اینجا چند مرحله وجود دارد که برای شروع استفاده از «روش زمان کسب نتایج و پیشرفت نامنتظر» به کار می‌رود:

۱- سه تا از روزهای بهترین نتیجه را که تاکنون داشته‌اید، نام ببرید. هرگونه عامل مشترک را بنویسید. این کار به شما راه‌حل‌های باارزشی برای چگونگی خلق روزهای کامل‌تر بهترین نتیجه می‌دهد. برای آن‌ها برنامه‌ریزی کنید.
۲- با رئیس، کارکنان و همکاران خود جلسه‌ای داشته باشید تا در مورد چگونگی ایجاد روزهای بهترین نتیجه بحث و گفتگو کنید و بدانید که در کجا می‌توانید ۸۰٪ وقت خودرا روی استفاده از زمینه‌های نبوغ و استعدادتان برای ایجاد بهترین نتایج تمرکز کنید.
۳- با دوستان و خانواده‌ی خود جلسه‌ای تشکیل دهید و در مورد چگونگی ایجاد روزهای استراحت و تفریح در زندگی صحبت کنید.
۴- حداقل برای چهار تعطیلات برنامه‌ریزی کنید ـ که ممکن است شامل تعطیلات طولانی آخر هفته یا طولانی‌تر برای سال بعد باشد. این چهار مورد می‌توانند به همان سادگی رفتن به اردو یا سان‌فرانسیسکو در تعطیلات آخر هفته، گذراندن روزی در کنار ساحل و ماهیگیری یا ملاقات دوستان در شهرهای مجاور باشد، یا می‌تواند شامل تعطیلاتی باشد که همیشه می‌خواستید آن را در کالیفرنیا، هاوایی، فلوریدا، مکزیک، اروپا یا آسیا بگذرانید. اگر برنامه‌ای برای آن‌ها نریزید، هیچ کدام پیش نمی‌آید. پس بنشینید و برنامه‌ریزی کنید.
۵- سه تا از بهترین روزهای استراحت و تفریحی را که تاکنون داشته‌اید نام ببرید و در آن‌ها به دنبال عوامل مشترک باشید. بیشتر آن عوامل را در برنامه‌ی روزهای تعطیل و استراحت خود قرار دهید.

هرچه دنیای ما پیچیده‌تر و فشرده‌تر می‌شود، مجبوریم وقت خود را هشیارانه‌تر و آگاهانه‌تر برنامه‌ریزی کنیم تا بهترین استفاده را از استعدادهای خود ببریم و نتایج و درآمد خود را به حداکثر برسانیم. از همین الان وقت خود را تنظیم و زندگی‌تان را کنترل کنید. یادتان باشد شما مسئول هستید.

اصل ۴۱

گروه پشتیبانی قدرتمندی تشکیل دهید و کارها را به آن‌ها بسپارید

نه صعود به قله‌ی اورست یک روزه امکان‌پذیر بود و نه حتی آن هفته‌های فراموش نشدنی که از کوه بالا می‌رفتیم... در حقیقت صعود به قله مجموع تلاش طاقت‌فرسا و مداوم عده‌ی زیادی از افراد در مدت زمانی طولانی بود.

سر جان هانت

که در سال ۱۹۵۳ به قله‌ی اورست صعود کرد

هر انسان موفقی که به اوج رسیده، دارای گروه قدرتمندی از اعضای کارکنان، مشاوران، مشتریان و افرادی است که وقتی او آزادانه در حال خلق منبع درآمد و فرصت‌های جدید موفقیت است، انبوهی از کارها را برایش انجام می‌دهند. بزرگ‌ترین افراد بشردوست، ورزشکاران، متخصصان و دیگر افراد مهم دنیا هم کسانی را دارند که پروژه‌هایی را مدیریت می‌کنند، کارهای روزانه را انجام می‌دهند و آن‌ها را قادر می‌سازند تا کار بیشتری برای دیگران انجام دهند، صنعت خود را بسازند، ورزش کنند و خیلی کارهای دیگر انجام دهند.

روش تمرکز کلی

برای اینکه به شما کمک شود تا بدانید و مشخص کنید که باید وقت خود را صرف

چه مواردی کنید و چه کارهایی را به دیگران محول کنید، تمرین زیر را انجام دهید. هدف شما این است که دو سه فعالیت اصلی را پیدا کنید که در آن بهترین استفاده را از نبوغ اصلی خود بکنید و بیشترین پول را به دست آورید و بیشترین لذت را ببرید.

۱- با تهیه‌ی فهرستی از همه‌ی فعالیت‌هایی که وقت شما را می‌گیرند، شروع کنید، چه به تجارت شخصی مربوط شود یا به سازمان‌های شهری یا کار داوطلبانه، فرقی نمی‌کند. حتی کارهای کوچکی مثل جواب دادن به تلفن، بایگانی یا گرفتن فتوکپی را در فهرست بنویسید.
۲- سپس از داخل این فهرست یک، دو یا سه موردی را که در آن نبوغ و استعداد خاصی دارید و افراد کمی می‌توانند آن‌ها را مثل شما انجام دهند، انتخاب کنید. همین طور از داخل این فهرست سه فعالیتی را که بیشترین درآمد را برای شما یا شرکت‌تان فراهم می‌کند، انتخاب کنید. هر فعالیتی که در آن عالی هستید و بیشترین درآمد را برای شما و شرکت‌تان به وجود می‌آورد، همان است که باید بیشترین وقت و انرژی خود را روی آن متمرکز کنید.
۳- در آخر، برای محول کردن هر کار دیگری غیر از این سه مورد به دیگران برنامه‌ریزی کنید. محول کردن کارها به دیگران نیاز به وقت، آموزش و صبر دارد اما به مرور زمان می‌توانید با انجام ندادن کارهای جزئی و کم‌ارزش آن‌ها را از فهرست خود حذف کنید و بیشتر به کارهایی بپردازید که در انجام آن‌ها عالی هستید. این‌گونه است که حرفه‌ی درخشان خود را خلق می‌کنید.

از نیروهای کلیدی و کارساز کمک بگیرید

اگر صاحب تجارتی هستید ـ و یادتان باشد، کسی که در اوایل زندگی صاحب شرکتی شده باشد نشانه‌ی این است که یکی از موفق‌ترین افراد در طول تاریخ مدرن است ـ از همین حالا به دنبال کارکنانی کلیدی باشید یا کارکنان فعلی خود را در زمینه‌ی کارهایی که در بالا ذکر شد، آموزش دهید. اگر تجارت شما غیرخصوصی است، به دنبال افراد پویای درجه دو باشید که بتوانند از عهده‌ی

پروژه‌های شما برآیند، برنامه‌های شما را پیش ببرند، مبادلات فروش شما را ثبت کنند و به طور کامل وظایف دیگر را به عهده بگیرند تا شما بتوانید بر کاری که در آن عملکرد بهتری دارید، تمرکز کنید. می‌توانید آن‌ها را به عنوان کارمند در خارج از شرکت استخدام کنید یا به آن‌ها کار نیمه وقت بر مبنای رشد شرکت خود بدهید. حتی بسیاری از افراد موفق را دیده‌ام که ماه‌ها زودتر از آنچه تصور می‌کردند مدیر تجاری بلندپروازی را پیدا کردند تا فقط وقتی کار معامله دارند، برای نظارت بر رشد تجارت آن‌ها حضور داشته باشد.

اگر کار شما پروژه‌های جمعی یا پیگیری مسائل بشردوستانه است، کسانی هستند که می‌توانید آن‌ها را به عنوان داوطلب استخدام کنید، مثل کارورزهای دانشگاه که فقط برای امتیاز شرکت در کلاس کار می‌کنند. ما در شرکت خود از چند نفر آن‌ها استفاده کردیم. شاید مؤسسه‌ای محلی بتواند کارکنان پشتیبان را برای پروژه به شما معرفی کند. تا نپرسید، نمی‌دانید.

و اگر پدر یا مادری هستید که کار منزل را انجام می‌دهید، باارزش‌ترین کارمندان شما خدمتکار منزل، نوجوانی که در همان خیابان زندگی می‌کند، پرستار بچه‌تان و دیگر کسانی هستند که می‌توانند به شما کمک کنند تا وقت بیشتری را به خود و همسرتان اختصاص دهید. همسایه یا پرستار بچه می‌تواند خرید از خواربارفروشی را هم انجام دهد، اتومبیل شما را بشوید، بچه‌ها را نگه دارد، لباس‌ها را بشوید و خشک کند ـ همه‌ی این کارها با ساعتی ۸ دلار انجام می‌شود. اگر پدر یا مادری مجرد هستید، حضور این افراد برای موفقیت آینده‌ی شما از اهمیت بیشتری برخوردار است و باید با دقت بیشتری انتخاب شوند.

اغلب اوقات متوجه خواهید شد همین که کلمه از دهانتان بیرون بیاید، شخصی که لازم دارید در اطراف شما حضور دارد، فقط شما از آن اطلاع ندارید.

چرا به مشاوران خصوصی نیاز دارید

دنیا به مکان بسیار پیچیده‌ای تبدیل شده است. پرداخت مالیات‌ها، برنامه‌ریزی برای بازنشستگی، دادن پاداش به کارمندان و حتی خریدن خانه، بیشتر از هر

وقت دیگر مشکل شده است. به همین علت است که افراد موفق دارای گروه قدرتمندی از مشاوران شخصی هستند که برای همکاری، مشاوره و حمایت از آن‌ها استفاده می‌کنند. در حقیقت وجود این گروه آن‌قدر مهم است که ایجاب می‌کند در ابتدای سفر موفقیت خود به جمع‌آوری آن مشغول شوید.

بدون توجه به اینکه آیا شما صاحب تجارت هستید، برای کسی دیگر کار می‌کنید یا در خانه می‌مانید و بچه‌هایتان را تربیت می‌کنید، به مشاورانی نیاز دارید تا به سؤالات شما پاسخ دهند، به شما در برنامه‌ریزی کمک کنند و تضمین کنند که بیشترین نتیجه را از تلاش‌های زندگی خود بگیرید. مشاوران خصوصی می‌توانند شما را از چالش‌ها و فرصت‌ها عبور دهند و حساب وقت، پول و تلاش شما را برایتان نگه دارند. گروه مشاوران شما می‌تواند شامل بانکدار، وکیل، حسابدار، مشاور سرمایه‌گذاری، پزشک، متخصص تغذیه، مربی خصوصی و رهبر سازمان مذهبی باشد.

در حقیقت اگر تجارتی را اداره می‌کنید، این اصل برایتان معنای جدیدی پیدا می‌کند. مثلاً بسیاری از صاحبان تجارت حتی حسابدار ندارند. آن‌ها کل تجارت خود را با برنامه‌ی کامپیوتری اداره می‌کنند و هرگز هیچ فرد متخصصی ندارند تا اعداد و ارقام آن‌ها را از خارج کنترل کند. هرگز ارتباطی با مشاوران خارج از شرکت برقرار نمی‌کنند، کسانی که می‌توانند آن‌ها را در پیگیری مسائلی که صلاحیت و شایستگی آن را دارند، کمک کنند و در رشد آن‌ها مؤثر باشند.

اگر نوجوان دانشجو هستید، گروه شما می‌تواند شامل والدین، بهترین دوستان، مربی فوتبال یا مشاور باشد ـ کسانی که شما را باور دارند. اغلب در مورد نوجوانان می‌بینیم که پدر و مادرشان واقعاً عضو گروه اصلی آن‌ها نیستند، بلکه دشمن آنان به شمار می‌آیند. گاهی این برداشت نوجوان است، اما گاهی واقعاً همین‌طور است. اگر والدین شما معلول، الکلی یا بدرفتار هستند یا به دلیل کار زیاد یا طلاق اصلاً حضور ندارند، لازم است گروهی از دوستان و دیگر بزرگسالان را گوشه‌ای گرد هم آورید. اغلب اعضای این گروه والدین بچه‌های دیگر در همسایگی شما هستند.

اگر مادری شاغل هستید، گروه اصلی شما می‌تواند شامل پرستار بچه یا

مراقبت روزانه باشد. نه تنها باید آن‌ها را به طور کامل بررسی کنید، بلکه باید منابع پشتیبانی داشته باشید. باید پزشک کودک، دندان‌پزشک و کسان دیگری هم داشته باشید که وقتی شما سرکار هستید، در پرورش و تربیت کودکانی شاد و سالم کمکتان کنند.

ورزشکاران دسته‌ای از مربیان، افراد متخصص در فن ماساژ، متخصص تغذیه و مشاور اجرایی دارند. آن‌ها به عنوان بخشی از تیم اجرایی کسانی را دارند که در طراحی رژیم غذایی مربوط به نوع هیکل و ورزش آنان تخصص دارند. آن‌ها مشاوران قابل اعتمادی پیدا می‌کنند و به مرور زمان با آنان ارتباط برقرار می‌کنند و آن را حفظ می‌کنند.

وقتی تعیین کردید که اعضای این گروه پشتیبانی چه کسانی باشند، می‌توانید به ساخت و پرورش آن روابط بپردازید. مطمئن شوید که اعضای گروه می‌دانند که دقیقاً از آن‌ها چه می‌خواهید و چه انتظاری دارید. همین طور شما هم از انتظار و توقع آن‌ها نسبت به خودتان اطلاع داشته باشید. آیا این رابطه رضایت‌بخش است؟ چه نوع رابطه‌ی کاری ترجیح دارد؟ چطور می‌توانید هر دوی شما آنجا باشید در حالی که شخص دیگری به شما نیاز دارد؟ چگونه اعضای گروه می‌توانند در رشد و موفقیت شما کمکتان کنند؟

و بالاخره چگونه می‌توانید با اعضای گروه ارتباط و تماس داشته باشید و این رابطه را به بهترین نحو حفظ کنید؟ توصیه می‌کنم که برنامه‌ای ماهیانه، فصلی و شش ماهه برای برگزاری جلسات با اعضای گروه خود داشته باشید.

وقتی اعضای تیم خود را انتخاب کردید، به آن‌ها اعتماد کنید

اگر معاون یا دستیاری ندارید، تنها هستید.

ریموند آرون

بنیان‌گذار مجله‌ی ماهیانه‌ی «مشاور امین»

اگر به دقت انتخاب کرده‌اید، می‌توانید از هر قید مانع و زیر هر باری که شما را از تمرکز روی نبوغ اصلی‌تان بازمی‌دارد، رها شوید ـ حتی پروژه‌های شخصی.

زمانی که ریموند آرون خانه‌اش را فروخت و تصمیم گرفت به یک آپارتمان نقل مکان کند، کل پروژه را به دستیارش محول کرد. به او گفت آپارتمان مجلل یک خوابه‌ای نزدیک دفتر کارش پیدا کند که مجهز به تسهیلات ورزشی در طبقه‌ی اصلی باشد. او گفت:«پیدا کن، در مورد قیمت به توافق برس و مرا برای امضای قرارداد به آنجا ببر. سپس کامیونی برای حمل اسباب کرایه کن و چکی از دفتر من برای پرداخت دستمزد بگیر. وسایل شکستنی را بسته‌بندی کن، بر کار آن‌ها نظارت کن و پشت سرشان با ماشین به خانه‌ی جدید من برو.» حتی از او خواست کسانی را برای تمیز کردن منزل جدید، چیدن اسباب و اثاثیه، باز کردن جعبه‌ها، قرار دادن همه چیز در سر جای خود استخدام کند و بعد از اینکه همه چیز کامل شد، به او زنگ بزنند.

و وقتی دستیار ریموند در حال اسباب‌کشی بود، خود او کجا بود؟ در حال گذراندن تعطیلات در فلوریدا!

اگرچه اغلب می‌ترسیم وقتی کس دیگری وظایف ما را انجام می‌دهد کارها خوب انجام نشود، واقعیت این است مردمی وجود دارند که عاشق انجام کاری هستند که شما از آن متنفرید و اغلب آن کار را خیلی بهتر از خودتان انجام می‌دهند ـ با هزینه‌ای بسیار کم‌تر.

اصل ۴۲

فقط بگو نه!

نباید اجازه دهید انتظارات و توقعات دیگران شما را تهدید کند.

سو پاتون توئل

نویسنده‌ی کتاب *شجاعت خود بودن*

دنیا مکانی است که رقابت در آن بسیار زیاد و هیجان در آن شدید است و برای اینکه فقط هر روز روی انجام و تکمیل کارهای روزانه و دنبال کردن اهداف بلند مدت خود تمرکز کنیم، به تمرکز بیشتری نیاز داریم. به علت انفجار فناوری ارتباطات، نسبت به قبل بیشتر در دسترس مردم قرار داریم. افرادی که کاملاً غریبه هستند، می‌توانند با تلفن، گوشی همراه، پیجر، فکس، پست عادی، پست اکسپرس و ایمیل با شما ارتباط برقرار کنند. آن‌ها می‌توانند پیامی فوری را در منزل، محل کار و کامپیوتری که در دستانتان است، به شما برسانند. اگر آنجا نباشید، می‌توانند با استفاده از سیستم انتظار مکالمه شما را آشفته و سردرگم کنند.

این طور به نظر می‌رسد که هر کس می‌خواهد تکه‌ای از شما را داشته باشد. بچه‌هایتان می‌خواهند سوار اتومبیل‌تان شوند یا آن را از شما قرض بگیرند، همکاران می‌خواهند پروژه‌هایی را به عهده‌ی شما بگذارند که جزو مسئولیت شما نیست، رئیستان می‌خواهد تمام وقت کار کنید تا گزارش‌های مورد نیاز او را

تمام کنید، مادرتان می‌خواهد به خانه‌اش بروید و توری در را برایش نصب کنید، خواهرتان می‌خواهد آخر هفته از بچه‌هایش نگهداری کنید، بچه مدرسه‌ای شما می‌خواهد برای سپاسگزاری از معلمش ۴۸ تکه کیک درست کنید، بهترین دوست شما می‌خواهد در مورد جدایی و طلاقش صحبت کند و همسایه تان می‌خواهد وانت شما را برای اسباب‌کشی قرض کند. و تعداد زیادی از بازاریاب‌های راه دور از شما می‌خواهند اشتراک روزنامه‌ی محلی را بگیرید و در بهداشت و مراقبت از حیات‌وحش همکاری کنید، یا همه‌ی دارایی کارت اعتباری خود را به کارت جدید آن‌ها منتقل کنید. حتی حیوانات خانگی شما طالب توجه بیشتری هستند.

ما در حین انجام کار، از فشار زیاد کار و پروژه رنج می‌بریم و بیشتر از توان خود مسئولیت می‌پذیریم تا بتوانیم دیگران را تحت تأثیر قرار دهیم و توقعات این و آن را برآورده کنیم، و همین اولویت‌های اصلی ما را نابود می‌کند. برای اینکه در رسیدن به اهداف و خلق زندگی دلخواه خود موفق شوید، باید در نه گفتن به همه‌ی افراد و همه‌ی کارهایی که به شما محول می‌شود، قابل باشید. افراد موفق می‌دانند که چطور بدون احساس گناه نه بگویند.

فقط کارها را محول نکنید، بلکه آن‌ها را کلاً حذف کنید

اگر می‌خواهید به نتایج بهتری برسید و درآمد خود را هم همراه با روزهای استراحت و تفریح‌تان افزایش دهید، باید کارها، وظایف و ارتباط با افرادی را که وقت شما را می‌گیرند و نتیجه‌ی خیلی زیادی ندارند، حذف کنید.

باید طوری کار خود را سازمان‌دهی کنید که زمان، تلاش، انرژی و منابع خود را فقط روی پروژه‌ها، فرصت‌ها و مردمی که برای تلاش شما پاداش خوبی می‌دهند، متمرکز کنید. باید مرزهای محکمی برای آنچه می‌خواهید و آنچه نمی‌خواهید، به وجود آورید.

با کاری که جیم کالینز نویسنده‌ی کتاب *از خوب تا عالی* انجام داد، شروع کنید. فهرست «این کارها را نکن» تهیه کنید. بیشتر ما خیلی مشغله داریم اما نظم نداریم. فعال هستیم اما متمرکز نیستیم. حرکت می‌کنیم اما همیشه در

جهت درست حرکت نمی‌کنیم. با بقیه‌ی فهرست «این کارها را نکن»، همین‌طور فهرست «این کارها را بکن»، نظم بیشتری به کارها می‌دهیم و در زندگی خود متمرکز می‌شویم.

هر چه زودتر با تهیه‌ی فهرست «این کارها را نکن» شروع کنید. سپس موارد فهرست خود را به صورت «سیاست» و خط‌مشی درآورید. مردم به خط‌مشی و دستورالعمل پاسخ می‌دهند. آن‌ها سیاست و خط‌مشی را مثل حد و مرز می‌شناسند و برای شما بابت اینکه می‌دانید چه می‌کنید، احترام بیشتری قائل می‌شوند. مثلاً بعضی از سیاست‌های «این کارها را نمی‌کنم» من در سطح خصوصی به این شکل است:

- هیچ وقت ماشینم را به کسی قرض نمی‌دهم.
- به کسی پول قرض نمی‌دهم. من که بانک نیستم.
- شب جمعه برنامه‌های خارج از خانواده نمی‌گذارم. شب جمعه مخصوص خانواده‌ی خودم است.
- تلفنی در مورد مسائل خیرخواهانه صحبت نمی‌کنم. آن‌ها را کتباً برایم ارسال کن.

در زمینه‌ی تجارت، بعضی از سیاست‌های من در «این کارها را نمی‌کنم» این‌ها هستند:

- داخل کتاب‌های قصه را امضا نمی‌کنم.
- کتاب‌هایم را به کسی امانت نمی‌دهم. به ندرت آن را پس می‌دهند. آن‌ها منبع سرزندگی و شادمانی من هستند، بنابراین آن‌ها را به کسی نمی‌دهم.
- هر ماه بیشتر از پنج سخنرانی برنامه‌ریزی نمی‌کنم.
- مدت زیادی دستیار نویسندگان تازه کار نمی‌شوم. منحنی یادگیری آن‌ها بسیار وقت‌گیر و پرهزینه است.
- مشاوره یا مربی‌گری برای یک نفر انجام نمی‌دهم. وقتی با گروه کار می‌کنم، بهتر پیشرفت می‌کنند.

- به جز مواقعی که برای کتاب جدید تور می‌گذارم، بیشتر از دو مصاحبه‌ی رادیویی قبول نمی‌کنم.
- روزهای سه‌شنبه و چهارشنبه به تلفن جواب نمی‌دهم. در این روزها کار نوشتن انجام می‌دهم.

تصور کنید تلفن همراه و ایمیل خود را گم کرده‌اید

امروزه بسیاری از مردم «روش ناگهانی و بی‌رحمانه‌ای» برای بازیابی کنترل زندگی خود انتخاب کرده‌اند ـ آن‌ها تلفن همراه و ایمیل خود را قطع می‌کنند. تحول فناوری زندگی‌ها را آسان‌تر کرده است. اما تقریباً یک دهه بعد از اینکه استفاده از ایمیل و تلفن همراه عمومیت پیدا کرد، اکثر ما غرق در ایمیل‌های غیرضروری شدیم (حتی ایمیل‌های بدون ذکر نام فرستنده).

تجار بسیاری را می‌شناسم که روزی سه چهار ساعت از وقتشان را صرف پاسخ دادن به ایمیل‌ها می‌کنند. من هم یکی از آن‌ها بودم. حالا دستیارم ایمیل‌های مرا باز می‌کند و فقط ایمیل‌های مهم را به اطلاع من می‌رساند. بیشتر از روزی پنج تا ایمیل را جواب نمی‌دهم.

عده‌ای حتی نمی‌توانند بدون تلفن همراه خود به خرید، صرف شام در بیرون یاحتی تعطیلات بروند، نه تنها یک بار بلکه چندین بار. این روش همگانی شده است. من هنوز هم تلفن همراهم را با خودم می‌برم، اما فقط وقتی می‌خواهم با جایی تماس بگیرم آن را روشن می‌کنم.

از آنجا که وقتی تلفن همراه روشن و ایمیل باز باشد تماس فوری برقرار می‌شود، انتظار پاسخ گویی فوری هم دارند. کسانی که شماره‌ی تلفن همراه شما را دارند، می‌دانند که برای برطرف کردن نیازهای فوری خود می‌توانند از شما کمک بگیرند. ایمیل در عرض چند دقیقه ارسال می‌شود. بنابراین ارسال‌کننده‌ی آن هم از شما انتظار دارد که سریع به او پاسخ بدهید.

وقتی شماره تلفن همراه و نشانی ایمیل خود را بین همه توزیع می‌کنید، به دیگران اجازه می‌دهید که این تقاضاها را از شما داشته باشند. اما تصور کنید که

اگر مجبور نباشید به این همه درخواست‌های فوری جواب بدهید یا هر روز هزاران ایمیل غیرضروری را مطالعه کنید، چقدر وقت اضافی می‌آورید و کنترل بیشتری بر زندگی خود خواهید داشت.

همین هفته‌ی گذشته با چهار نفر از افراد مهم شرکت انتشارات ناهار می‌خوردم. همه‌ی آن‌ها از زیادی تماس‌های ایمیل با روزی ۱۵۰ پیام شکوه می‌کردند، که بیشتر آن‌ها به خود شرکت ارسال می‌شد.

وقتی از آن‌ها پرسیدم چه تعداد از این ایمیل‌ها برای کارشان ضروری است، پاسخ آن‌ها شاید ۱۰ تا ۲۰٪ بود. وقتی پرسیدم چرا از مردم نمی‌خواهند که نام آن‌ها را از فهرست توزیع پاک کنند، گفتند که می‌ترسند به احساسات دیگران لطمه بزنند. به نظر می‌رسید که آن‌ها بیشتر رنج می‌کشیدند تا اینکه بخواهند مشکلی را حل کنند. عواقب نگفتن حقیقت و تغییر ندادن اوضاع را در نظر بیاورید. اگر آن‌ها بتوانند حتی نیمی از ایمیل‌های ناخواسته را حذف کنند، در هر روز کاری ۹۰ دقیقه صرفه‌جویی کرده‌اند. این کار سالی ۳۷۵ ساعت یا بیش از ۴۰ ساعت کار هفتگی را افزایش خواهد داد. این می شود بیش از ۲ ماه زمان باارزش. آیا ارزش آن را ندارد که چند نفر فقط تا چند روز ناراحت شوند؟

بری اسپیل چاک، دوست صمیمی من و دستیار نویسنده در کتاب یک *فنجان سوپ برای روح*، اخیراً ایمیلی برای همه‌ی کسانی که برای او ایمیل می‌دادند فرستاد و از آن‌ها خواست ایمیل‌هایی را که شعر و دیگر موضوعات در آن است، برای او نفرستند. (او بابت ارسال این ایمیل از آن‌ها عذرخواهی کرد!) اگر او می‌تواند این کار را بکند، شما هم می‌توانید.

اگر گفتن نه این‌قدر مهم است، پس چرا گفتن آن این‌قدر مشکل است؟

چرا این‌قدر برایمان مشکل است که به تقاضاهای هر کسی جواب نه بدهیم؟ بسیاری از ما در بچگی یاد گرفتیم که نه جواب غیرقابل قبولی است؛ جواب دادن

با نه نشانه‌ی بی‌ادبی است. بعداً در حرفه‌مان، نه به معنای دلیل ارزیابی ضعیف یا شکست در موفقیت شده است.

با این حال افراد بسیار موفق اکثر اوقات نه می‌گویند ـ به پروژه‌ها، به تاریخ پایان کار غیرمعقول، به اولویت‌هایی که جای سؤال دارند، و به بحران‌ها و دردسرهای مردم. در حقیقت آن‌ها تصمیم‌گیری برای گفتن نه را به اندازه‌ی تصمیم‌گیری برای گفتن بله، قابل قبول می‌دانند.

بقیه می‌گویند نه، اما شما را به کس دیگری ارجاع می‌دهند تا از او کمک بگیرید. هنوز عده‌ای مدعی‌اند که وقتشان، اجبارهای خانوادگی، ضرب‌الاجل و حتی امور مالی دلایلی است که باید به دلیل آن‌ها درخواست‌ها را رد کنند. در اداره، افراد موفق راه‌حل‌های دیگری برای ضرورت‌های درخواستی همکاران خود پیدا می‌کنند و قربانی بی‌نظمی و ضعف در مدیریت زمانی کسی نمی‌شوند.



«نه، پنج‌شنبه تعطیل است. در مورد هرگز چطور - هرگز برای شما خوب نیست؟»

«دلیلش مخالفت با شما نیست، برای خاطر خودم است»

پاسخی را که در نه گفتن به مواقع بحرانی یا درخواست‌های وقت‌گیر مردم مفید یافتم این است که بگویم «دلیلش مخالفت با شما نیست، برای خاطر خودم است.»

وقتی رئیس انجمن خانه و مدرسه با قول افزایش حقوق برای اضافه کار به شما زنگ می‌زند و کار اختصاصی شما را درخواست می‌کند، می‌توانید بگویید: «می‌دانید که نه گفتن من به شما به معنای مخالفت با شما یا هر کاری که سعی

در انجام آن دارید نیست. این مورد خیلی باارزشی است، اما اخیراً متوجه شدم که خودم را بیش از حد به امور خارج از منزل متعهد کرده‌ام. با این حال از آنچه انجام می‌دهید حمایت می‌کنم. حقیقت این است که با خودم عهد کرده‌ام وقت بیشتری را با خانواده‌ام بگذرانم. این به معنای مخالفت با شما نیست. برای خاطر خودم است.» تعداد کمی از مردم بابت متعهد بودن به قولی که به خود داده‌اید از دست شما عصبانی می‌شوند. در حقیقت آن‌ها بابت شفاف بودن و داشتن اراده‌ی قوی برای شما احترام قائل می‌شوند.

روش‌های با ارزش زیادی هستند که می‌توانید برای راحت‌تر نه گفتن بدون احساس گناه از آن‌ها استفاده کنید. توصیه می‌کنم به یکی از چندین کتاب خوبی که این مسئله را به طور عمیق‌تر بیان کرده، مراجعه کنید. دو کتاب عالی در این زمینه *وقتی نه می‌گویم احساس گناه می‌کنم*، نوشته‌ی مانوئل. جی. اسمیت و *چگونه بدون اینکه احساس گناه کنیم نه بگوییم*، نوشته‌ی پاتی بریتمن و کانی هچ است.

اصل ۴۳

به خوب نه بگویید تا بتوانید به عالی بله بگویید

خوب دشمن عالی است.

جیم کالینز
نویسنده‌ی کتاب *از خوب تا عالی*

چه مفهوم ساده و تعجب‌آوری است وقتی می‌بینید که حتی معروف‌ترین صاحبان شرکت‌ها، افراد متخصص، معلمان، استادان و رهبران داخلی در پروژه‌ها، موقعیت‌ها و فرصت‌هایی گیر می‌افتند که فقط خوب هستند، در حالی که فرصت‌های عالی دست نخورده باقی می‌مانند و انتظار می‌کشند تا آنان جایی برایشان در زندگی خود باز کنند. در حقیقت اگر فقط روی موارد خوب تمرکز کنید، مانع می‌شوید که موارد عالی خود را نمایان کنند، چون دیگر وقتی برای استفاده از فرصت اضافی باقی نمی‌ماند.

آیا وضعیت شما این‌گونه است؟ همواره به دنبال مشتریان می‌دوید یا طرح‌های اشتباهی را برای کسب موفقیت دنبال می‌کنید در حالی که می‌توانید پشت انباری از فرصت‌ها قرار بگیرید تا به موقعیتی شگفت‌انگیز دست یابید؟

اصل پارتو: زمانی که ۲۰٪ برابر است با ۸۰٪

اگر زندگی خود را بررسی کنید و فعالیت‌ها و کارهایی را که بیشترین موفقیت،

سود مالی، پیشرفت و لذت را برای شما به ارمغان می‌آورد در نظر بگیرید، متوجه می‌شوید که حدود ۲۰٪ از فعالیت شما ۸۰٪ از موفقیت شما را به وجود آورده است. این پدیده بر اساس اصل پارتو است، اقتصاددان معروف بعد از قرن نوزدهم که متوجه شد ۸۰٪ از درآمد صاحبان شرکت از ۲۰٪ از مشتریان آن‌ها به دست می‌آید.

ریزبین نباشید

به جای اینکه خود و وقت خود را به فعالیت‌های وقت‌گیر، بی‌فایده و دنیوی اختصاص دهید، تصور کنید که اگر به فعالیت‌های وقت هدر کن نه بگویید و در عوض روی ۲۰٪ از فعالیت‌هایی که بیشترین سود را برای شما می‌آورد متمرکز شوید، چقدر سریع‌تر به اهداف خود می‌رسید و زندگی‌تان را بهبود می‌بخشید؟

چه می‌شد اگر به جای تلویزیون تماشا کردن، جستجوی بی‌هدف در اینترنت، رفتن به دنبال کارهای غیرضروری و توجه به مشکلات می‌توانستید از وقت اضافی خود برای تمرکز روی خانواده، ازدواج، تجارت، شروع کسب درآمدی جدید و فعالیت‌های دیگر بهره ببرید.

سیلوستر استالونه با «راکی» شروع کرد

سیلوستر استالونه می‌داند چطور به خوب‌ها نه بگوید. استالونه بعد از اینکه فیلم‌نامه‌ی اولین قسمت *راکی* را تمام کرد، با چند تهیه‌کننده که به ساختن این فیلم علاقه‌مند بودند مواجه شد. اما با وجودی که به تنهایی یک عالم پول درمی‌آورد، روی اجرای نقش اول اصرار کرد. حتی با اینکه هنرپیشه‌هایی چون جیمز کان، رایان اونیل و برت رینولدز برای اجرای نقش راکی بالبوآ در نظر گرفته شده بودند، استالونه گفت نه، و بعد از یافتن کسانی که می‌خواستند در بودجه‌ی اندک زیر یک میلیون دلار سهیم شوند، فیلم‌سازی در محل را فقط در عرض ۲۸ روز کامل کرد.

راکی در سال ۱۹۷۹ فیلم بسیار معروفی شد، بیش از ۲۲۵ میلیون دلار

فروش کرد، جایزه‌ی اسکار را برای بهترین عکس و بهترین کارگردانی دریافت کرد و استالونه هم برای بازی و فیلم‌نامه‌اش نامزد دریافت جایزه‌ی اسکار شد ـ که مسئولیت فرصت‌های طلایی خود را به عهده گرفت و راکی بالبوآ ـ و بعداً جان رمبو ـ را به صنعتی تبدیل کرد که در سراسر دنیا بیش از ۲ میلیارد دلار عایدی داشت.

اگر به موردی خوب نه بگویید، چه چیزی در زندگی شما نمایان می‌شود؟

چگونه می‌توانید تعیین کنید که واقعاً چه چیزی بزرگ و عالی است، تا بتوانید به آنچه صرفاً خوب است نه بگویید؟

۱- **با تهیه‌ی فهرستی از فرصت‌هایی که برایتان وجود دارد شروع کنید ـ یک طرف کاغذ فرصت‌های خوب و طرف دیگر فرصت‌های عالی.** وقتی آن‌ها را به صورت نوشته ببینید، همین به شما کمک می‌کند تا فکر خود را متبلور و تعیین کنید که چه بپرسید، چه اطلاعاتی جمع‌آوری کنید چه طرح و برنامه‌ای بریزید و الی آخر. این به شما کمک خواهد کرد تا تصمیم بگیرید که آیا موقعیتی واقعاً مناسب و مورد علاقه‌ی هدف زندگی شما هست یا نه، یا اینکه فقط زندگی شما را راکد نگه می‌دارد.

۲- **با مشاوران در مورد پیروی از این نیروی بالقوه‌ی جدید صحبت کنید.** کسانی که راهی را که می‌خواهید بروید قبل از شما رفته‌اند و تجربه‌ی زیادی دارند تا در اختیار شما قرار دهند، می‌توانند در مورد چالش‌هایی که در انتظار شماست حرف بزنند و به شما کمک کنند تا عامل مشاجره و بگومگو را ارزیابی کنید، یعنی به شما بگویند مستلزم چه مدت زمان، پول، تلاش، تنش و تعهد است.

۳- **امتحان کنید.** به جای اینکه با ایمان بگویید فرصت جدید همان‌طور که می‌خواهید پیش می‌رود، آزمایش کوچکی انجام دهید، مقدار محدودی زمان و پول هزینه کنید. اگر حرفه‌ی جدیدی است که مورد علاقه شماست، ابتدا به دنبال کار نیمه وقت یا قراردادهای مشاوره‌های مستقل در آن زمینه

بروید. اگر پروژه‌ای است که شما را به هیجان می‌آورد، ببینید می‌توانید مدت چند ماه به منطقه‌ی رویایی خود سفر کنید یا راه‌هایی بیابید تا چند هفته داوطلبانه در کارتان غرق شوید؟

۴- **و در آخر، ببینید وقت خودتان راکجا می‌گذرانید.** مشخص کنیدکه آیا آن فعالیت‌ها واقعاً شما را به اهدافتان می‌رسانند یا نه. اگر نه، برنامه‌ی خود را برای پیگیری‌های متمرکزتر آزاد کنید.

اصل ٤٤

بالی پیدا کنید که بر آن سوار شوید

وقتی در مورد افراد موفق مطالعه می‌کنید، متوجه می‌شوید در یک یا حتی چندین مهارت دوره‌ی شاگردی را گذرانده‌اند. بنابراین اگر بخواهید به عظمت، شهرت و موفقیت برسید، باید در حرفه یا مهارتی شاگردی کنید.

آلبرت آلن

میلیونر خودساخته و دستیار نویسنده‌ی کتاب *میلیونر یک دقیقه‌ای*

علی‌رغم بعضی از بهترین اطلاعات موجود در مورد چگونگی انجام هر کاری، اکثر مردم هنوز تمایل دارند از دوستان، همسایگان، همکاران و هم‌نژادان خود در مورد نکاتی کلیدی که ممکن است با آن مواجه شوند، سؤال کنند. همچنین طالب توصیه‌ی کسانی هستند که با وجود سختی‌هایی که با آن مواجه شدند، هرگز در کار خود موفق نشدند، یا کسانی که در زمینه‌ای خاص تلاش کردند ولی موفق نشدند.

همان‌طور که در اصل نهم ذکر شد، موفقیت کلید دارد. چرا از حکمت و تجربه‌ی دوستی که قبل از شما مسیر دلخواه‌تان را طی کرده است، استفاده نکنید؟ تنها کاری که باید انجام دهید این است که سؤال کنید.

یکی از راهبردهای اصلی موفقیت این است که افراد موفق همواره به دنبال

راهنمایی و توصیه‌ی متخصصان زمینه‌ی کاری خود هستند. فهرستی از کسانی که می‌توانید از آن‌ها سؤال کنید، تهیه کنید. نزد آن‌ها بروید و از ایشان کمک بخواهید؟

از قبل مشخص کنید که از دوست و رایزنی قابل اعتماد چه می‌خواهید

اگرچه ممکن است ابتدا برقراری ارتباط با افراد موفق و درخواست توصیه و کمک از آن‌ها ترسناک باشد، راحت‌تر این است از کسانی که در زمینه‌ی کاری‌تان خیلی بالاتر از شما هستند، درخواست کمک کنید.

لس براون سخنران مشهور و نویسنده‌ی کتابی پرفروش می‌گوید آنچه دوستان بیش از هر کار دیگری انجام می‌دهند این است که به شما کمک می‌کنند تا بتوانید امکانات را ببینید. به عبارت دیگر، دوستان قابل اعتماد به شما کمک می‌کنند تا بر «ندیدن امکان و فرصت» غلبه کنید، چه از طریق ایفای نقش الگو یا با القای سطح خاصی از آرزو و توقع که در زمان برقراری ارتباط با شما ارائه می‌دهند.

در اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ که لس حرفه‌ی خود را به عنوان سخنران آغاز کرد، نواری از اولین سخنرانی‌اش برای دکتر نورمن وینسنت پیل سخنران مشهور و ناشر مجله‌ی گاید پوستز ارسال کرد. ارسال این نوار کاست به ایجاد رابطه‌ای طولانی و پرثمر برای لس منجر شد، چون دکتر پیل نه تنها لس را زیر پر و بال خود گرفت و با او در مورد نحوه‌ی سخنرانی‌هایش مشورت کرد، بلکه درهایی را برایش باز و به او کمک کرد تا مهم‌ترین سخنرانی‌ها را برگزار کند. با اینکه لس در جمع سخنرانان زیاد شناخته شده نبود، دایره‌ی سخنرانان او را برای سخنرانی فرا خواند و حتی مبلغ هر سخنرانی را از ۵۰۰ دلار تا ۷۰۰۰ دلار تعیین کرد.

همان‌طور که لس می‌گوید، نورمن وینسنت پیل اولین شخصی بود که به او گفت می‌تواند در صنعت سخنرانی به اوج برسد.

لس می‌گوید: «او بیشتر با قلبم حرف می‌زد تا با ذهنم، در حالی که من به

خودم، به توانایی‌هایم، نداشتن تحصیلات و سابقه‌ام در این کار شک داشتم. دکتر پیل به من گفت: تو زمینه‌اش را داری. تو هرآنچه این کار به آن نیاز دارد، داری. فقط آنچه را از قلبت برمی‌آید بر زبان بیاور، و موفق می‌شوی.»

آن زمان بود که لس به ارزش دوست قابل اعتماد پی برد و با وجودی که رابطه‌ی آن‌ها فقط از طریق مکالمات تلفنی کوتاه مدت ادامه داشت و لس گاهی به دنبال دکتر پیل می‌رفت تا شیوه‌ی سخنرانی او را یاد بگیرید، در انتها بر هر دوی آن‌ها مسلم شد که تقریباً مثل هم هستند.

دکتر پیل در آخرین سخنرانی‌اش در ۹۵ سالگی، از یکی از عباراتی که همیشه به کار می‌برد استفاده کرد: «به سمت ماه پرواز کن چون حتی اگر گم شوی، در میان ستاره‌ها فرود خواهی آمد.»

شاید شما هم مثل لس فقط به کسی نیاز دارید که درها را برایتان باز کند. یا شاید نیاز به متخصصی دارید که بتواند به شما در ساخت خدمات جدید شرکتتان کمک کند. شاید به اعتبار و اعتمادی نیاز دارید که شما را در مسیر درست هدایت کند. دوست می‌تواند شما را در همه‌ی این موارد کمک کند، اما باید آماده باشید تا برای دریافت توصیه‌های ویژه سؤال کنید.

تکلیف خود را انجام دهید

یکی از ساده‌ترین راه‌های یافتن نام و سابقه‌ی افرادی که در زمینه‌ی کاری مورد علاقه‌ی شما موفق بوده‌اند، خواندن مجله‌های صنعت و پیشه، جستجو در اینترنت، سؤال از مدیران شرکت‌های انجمن تجاری، شرکت در نمایش‌ها و انجمن‌های تجاری، تلفن به صاحبان شرکت‌های مشابه یا تماس با کسانی است که در حرفه یا صنعت شما کار می‌کنند.

به دنبال دوستانی باشید که دارای همان نوع تجربه‌ای هستند که شما برای رسیدن به هدفتان به آن نیاز دارید. وقتی می‌بینید همان الگویی به شما توصیه می‌شود که چند نفر دیگر از آن استفاده کردند، می‌فهمید که فهرست کوتاه دوستان قابل اعتماد و روش‌های ممکن را پیدا کرده‌اید.

ژانت سوئیتزر همواره به طور منظم با صدها نفر در مورد چگونگی پیشبرد کسب و کارشان مشورت می‌کند. وقتی لیزا میلر، عضو گروه مدیریت CRA به ژانت زنگ زد، او در حال تحویل درصد بالایی از درآمدها به کسی بود که گمان می‌کرد در توسعه‌ی تجارت جدید به او کمک خواهد کرد. ژانت به لیزا نشان داد که چگونه فوراً همان هدف را بدون نیروی خارجی و حتی بدون کمک مراجعان در زمینه‌ی تجارت جدید انجام دهد، و همین طرح رشد شرکت لیزا را تا ۴ ماه توسعه داد و موجب شد صدها هزار دلار درآمد اضافی داشته باشد.

برای تماس با دوستانی چون ژانت و تضمین اینکه صحبت‌های شما موفقیت‌آمیز خواهد بود، فهرستی از نکات خاصی را که می‌خواهید در اولین گفتگو در میان بگذارید، تهیه کنید. به آن‌ها بگویید چرا ایشان را برای مشورت انتخاب کردید و حالا چه نوع کمکی می‌خواهید. خلاصه ولی محکم و مطمئن صحبت کنید.

واقعیت این است که افراد موفق دوست دارند دیگران را در آنچه به دست آورده‌اند سهیم کنند. این ویژگی و خصوصیت انسان است که می‌خواهد به حکمت برسد. هیچ کس وقتش را در اختیار شما قرار نمی‌دهد مگر از او بخواهید و سؤال کنید. لازم است فهرستی از افرادی که دوست دارید از توصیه‌های آنان بهره‌مند شوید تهیه کنید و از آن‌ها بخواهید ماهی چند دقیقه از وقتشان را در اختیار شما بگذارند.

عده‌ای پاسخ منفی خواهند داد، اما عده‌ای هم بله می‌گویند. آن‌قدر بپرسید تا جواب مثبت بگیرید.

لس هویت که برنامه‌ی مربی‌گری موفقیت را پایه‌گذاری کرد، صاحب یک شرکت کوچک تجاری را که می‌خواست یکی از افراد اصلی در صنعت تجارت دوست او باشد، راهنمایی کرد. آن شخص خوشحال شد که از او کمک خواستند و به این مرد جوان کمک کرد تا شرکت خود را به نحوی فوق‌العاده پیش ببرد. می‌توانید از دستنوشته‌ی اصلی او بهره بگیرید و از آن الگوبرداری کنید:

سلام، من نیل هستم. ما تا به حال یکدیگر را ملاقات نکرده‌ایم. می‌دانم

که شما فرد پرمشغله‌ای هستید. بنابراین خلاصه صحبت می‌کنم. من شرکت تجاری کوچکی دارم. در طی سال‌ها، شما کار شگفت‌انگیز ساخت شرکتی بزرگ را انجام داده‌اید. مطمئنم که اولین بار شما هم چالش‌های واقعی داشتید. خوب، من الان در مراحل اولیه هستم و سعی می‌کنم همه چیز را درست کنم. آقای جانسون، از شما سپاسگزار می‌شوم اگر دوست و مشاور من باشید و توصیه‌ای به من بکنید. فقط ماهی یک بار ۱۰ دقیقه از وقت خود را در اختیار من بگذارید تا من چند سؤال از شما بکنم. واقعاً سپاسگزار می‌شوم. آیا اجازه می‌دهید؟

اگر صاحب تجارتی کوچک هستید، یا می‌خواهید کسب و کاری راه بیندازید، باید با اداره‌ی بازنشستگان آن خدمات تماس بگیرید. شبکه‌ی ملی ده هزار بازنشسته دارد و کسانی در آنجا هستند که حاضرند داوطلبانه مشاوره‌ی تجاری مجانی انجام دهند و کارگاه‌های آموزشی با هزینه‌ای پایین در زمینه‌ی تجارت‌های مختلف برگزار کنند و در طی مراحل پیشرفت، از شروع تا موفقیت، همراه شما باشند. می‌توانید یکی از این ۳۸۹ دفتر را در سایت www.score.org پیدا کنید. منبع دیگر برای دریافت توصیه‌های تجاری و مشاوره برای صاحبان شرکت‌های کوچک، مراکز توسعه‌ی تجاری کوچک، خدمات اداره‌ی تجاری امریکا است. آن‌ها ۶۳ دفتر در سراسر کشور دارند که منتظر ارائه‌ی خدمات به شما هستند. جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.sba.gov/sbdc. مراجعه کنید.

به توصیه‌ی مشاور خود عمل کنید

مشاوران دوست ندارند وقت خودشان را تلف کنند. وقتی از آن‌ها راهنمایی می‌خواهید... آن را دنبال کنید. روش‌هایی را که ارائه می‌دهند بررسی کنید، سؤالات خود را مطرح کنید، مطمئن شوید که روش را متوجه شده‌اید، سپس تا جایی که امکان دارد تلاش‌های کسی را که به شما راهنمایی کرده افزایش دهید. حتی ممکن است بتوانید آن‌ها را بهبود بخشید و بهتر از روش‌های پیشنهادی عمل کنید.

توصیه‌ی ارزشمند

جیسون دورسی دانشجو بود که به گونه‌ای نامنتظر با اولین رایزن خود، صاحب شرکتی محلی که از او خواسته بودند برای دانشجویان رشته‌ی بازرگانی دانشگاه تگزاس سخنرانی کند، ملاقات کرد. وقتی براد بچه‌های کلاس را به چالش کشید و خواست تا موفقیت را چیزی غیر از کسب مبالغ زیادی پول تعریف کنند، جیسون دل را به دریا زد و از او خواست تا مشاورش باشد و توصیه‌های لازم را به وی بکند.

در طی اولین جلسه، براد از جیسون در مورد طرح‌ها و برنامه‌هایش سؤال کرد. او پاسخ داد برنامه‌اش این است که دانشکده را تمام کند، در بازار سهام نیویورک کار کند، دکترا بگیرد، تجارت خود را شروع کند و بالاخره در ۴۰ سالگی بازنشسته شود. وقتی بازنشسته شد، برنامه‌ی کار با جوانانی را که سخت یاد می‌گیرند شروع کند تا آینده‌اش از لحاظ تحصیلی و موقعیت شغلی اجتماعی تضمین شود.

وقتی براد این صحبت‌ها را شنید، از جیسون پرسید زمانی که به این مردم جوان کمک می‌کند، چند ساله شده است. جیسون حدس زد حدود ۴۵ سال. سپس براد سؤالی کرد که زندگی او را متحول کرد: «چرا برای انجام کاری که واقعاً می‌خواهی انجامش دهی، ۲۵ سال صبر کنی؟ چرا همین الان شروع نمی‌کنی؟ هرچه بیشتر منتظر شوی، برقراری ارتباط با جوانان برایت مشکل‌تر می‌شود، به دلیل فاصله‌ی سنی.»

اظهار عقیده‌ی براد مفهوم بود، اما جیسون فقط هجده سال داشت و در خوابگاه دانشجویی زندگی می‌کرد. پرسید: «اگر الان شروع کنم، به نظر شما چگونه می‌توانم بهتر به افراد هم‌سن خودم کمک کنم؟»

براد پاسخ داد: «کتابی بنویس که جوانان واقعاً دوست دارند آن را مطالعه کنند. به آن‌ها رمز و راز احساس خوبی را که نسبت به خودت داری حتی زمانی که دیگران به شدت منفی هستند، بگو. به آن‌ها بگو چه شد که از کسی خواستی تو را راهنمایی کند. به آن‌ها بگو چرا این‌قدر فرصت‌های شغلی زیادی داری در حالی که فقط هجده ساله هستی.»

بنابراین در هفتم ژانویه سال ۱۹۹۷، در ساعت ۱:۵۸ دقیقه‌ی صبح، جیسون نوشتن کتابش را آغاز کرد. چون مطمئن نبود می‌تواند این کار را بکند یا نه، اولین پیش‌نویس کتاب "از فارغ‌التحصیلی تا شغلی عالی" را در سه هفته تکمیل کرد. جیسون آن کتاب را خودش چاپ کرد و در مدارس شروع به سخنرانی و راهنمایی افراد جوان دیگر کرد. وقتی بیست و پنج سالش شد، برای پانصد هزار نفر سخنرانی کرده و برنامه‌اش سه بار از کانال ان بی سی پخش شده بود، و اولین کتابش در بیش از ۱۵۰۰ مدرسه جزو کتاب‌های درسی قرار گرفت. جیسون آن‌قدر با هیجان و انگیزه سخنرانی کرد که طولی نکشید مدارس او را برای تدریس به معلمان و مشاوران استخدام کردند. آخرین مشتری او شرکت جدیدی است که به مدیران کمک می‌کند تا یاد بگیرند چگونه به کارمندان انگیزه بدهند و آن‌ها را حفظ کنند. بهتر از همه، جیسون هنوز از مشاوران خود اطلاعات می‌گیرد؛ از هر پنج نفر آن‌ها.

حالا جیسون فقط بیست و شش سال دارد و به تازگی جایزه‌ی سال را در مقوله‌ی آموزش دریافت کرده است. فقط تصورش را بکنید، اگر جیسون خطر سؤال کردن از یک غریبه را برای راهنمایی گرفتن نکرده بود، تازه فقط مدرک تحصیلی‌اش را گرفته بود.

آماده باشید تا لطف و محبت دیگران را جبران کنید

آماده باشید تا در پاسخ به راهنمایی مشاورانتان چیزی به او بدهید؛ حتی اگر شده چیزه ساده مثل دادن اطلاعات روز در مورد صنعت یا مطلع ساختن آن‌ها از فرصت‌های جدید کاری که ممکن است برایشان مفید باشد. به دنبال راه‌هایی باشید تا محبت آن‌ها را جبران کنید. به دیگران هم کمک کنید. بزرگ‌ترین هدیه به مشاور این است که از نقل قول‌های او برای کمک به دیگران جهت رشد و پیشرفت آنان استفاده کنید!

اصل ۴۵

مربی خصوصی استخدام کنید

باور مطلق من براین است که مردم هرگز به حداکثر قابلیت‌های خود دست پیدا نمی‌کنند مگر اینکه آموزش ببینند و مربی به آن‌ها کمک کنند.

باب ناردلی

رئیس و مسئول اجرایی «هوم دیپوت»

هرگز انتظار نداشته باشید ورزشکاری بدون مربی به بازی‌های المپیک راه پیدا کند. و هرگز انتظار نداشته باشید که هیچ تیم حرفه‌ای فوتبالی بدون مربیانش، متشکل از مربی، سرمربی، مربی قسمت حمله، مربی دفاع و مربی ویژه‌ی تیم وارد استادیوم شود. خوب، امروز مربی‌گری از تجارت و قلمرو شخصی پیشی گرفته و شامل مربیانی می‌شود که در زمینه‌ی مورد علاقه‌ی شما موفق شده باشند ـ کسانی که بتوانند به شما در طی این مسیر یا مسیری بسیار دورتر و بزرگ‌تر کمک کنند.

یکی از بزرگ‌ترین رموز موفقیت

یکی از کارهایی که افراد موفق انجام می‌دهنداین است که به سفر خود در مسیر موفقیت سرعت می‌بخشند در حالی که در همان نوع برنامه‌های آموزشی که در

بالای فهرست بهترین‌هاست، شرکت می‌کنند. مربی می‌تواند به شما کمک کند تا آرزوها و اهداف خود را مشخص کنید، شما را در طی دوره‌ی ترس حمایت می‌کند، شما را متمرکز نگه می‌دارد، بارفتارهای ناخودآگاه و الگوهای قدیمی شما مقابله می‌کند، از شما انتظار دارد نهایت سعی و تلاش خود را بکنید، به شما کمک می‌کند مطابق ارزش‌ها زندگی کنید، به شما نشان می‌دهد چگونه با کار کمتر درآمد بیشتری کسب کنید و خود را روی نبوغ و استعداد اصلی‌تان متمرکز نگه دارید.

ارزنده‌تر از پول

مربیان زیادی داشته‌ام که مرا در دستیابی به اهدافم یاری رسانده‌اند - مربیان تجاری، مربیان نگارش، مربیان بازاریابی و مربیان خصوصی. اما بی‌شک تجربه‌ای که بیشتر از همه به من کمک کرد تا در همه‌ی زمینه‌های زندگی‌ام پیشرفت کنم، "برنامه‌ی مربی‌گری راهبردی" برای صاحبان شرکت‌ها با اجرای دن سولیوان بود.

نتایج چه بود؟ مهم‌ترین کاری که اول از همه انجام دادم این بود که وقت آزادم را دو برابر کردم. کارهای بیشتری را به دیگران محول کردم، تعطیلاتی رابرنامه ریزی کردم و کارمندان بیشتری استخدام کردم که نهایتاً تجارت مرا به سمت درآمد بیشتر هدایت کرد. و همه‌ی این‌ها فقط در عرض چند ماه اول رخ داد.

نه تنها این کار موجب شد تجارت من سود کند، بلکه خانواده‌ام نیز از این کار سود برد.

برای من، استفاده از مربی خصوصی فقط جهت کسب پول بیشتر نبود - هرچند بخش بزرگی از آموزش خصوصی روی کسب درآمد بیشتر، مدیریت آن و برنامه‌ریزی مالی متمرکز است که به شما همان نوع آزادی را می‌دهد که خواهان آن هستید. ولی همین به من کمک کرد تا برای خودم و تجارتم تصمیمات بهتری بگیرم. حقیقت این است که بیشتر مشتریان مربی‌گری باهوش هستند - خیلی باهوش، با این حال هنوز ارزش دسترسی به کسی را که بتواند در حل مسائلی که با آن مواجه می‌شوند صادق و سازنده باشد، می‌دانند.

مربی دیگری که با موفقیت بسیار از او استفاده کردم، مایک فاستر، مربی فناوری است. مایک به من و تشکیلاتم کمک کرد تا همه‌ی سیستم‌های کامپیوتری و فناوری خود را به روز کنیم. حالا یکی از پیشرفته‌ترین دفاتر فناوری کشور به ما تعلق دارد. بیشتر مردم فقط از ۱۰٪ از قابلیت‌های کامپیوتری خود استفاده می‌کنند. از یک مربی فناوری برای به حد اکثر رساندن بهره‌وری خود استفاده کنید. (می‌توانید به سایت www.ceotechcoach.com مراجعه کنید).

چرا کمک گرفتن از مربی نتیجه می‌دهد

مربیان اجرایی ملایم و آرام نیستند. آن‌ها به درد کسانی می‌خورند که برای عکس‌العمل مشخص ارزش قائل هستند. اگر این مربیان فقط یک وجه مشترک داشته باشند، این است که شدیداً در جهت کسب نتایج هستند.

مجله‌ی فست کمپانی

مربی بدون توجه به اینکه آیا برنامه‌تان برای رسیدن به هدف تجاری بخصوصی طراحی شده ـ مثلاً فهرست مستغلات شما را افزایش دهد ـ یا کمک به شما جهت کسب درآمد بیشتر و پیشرفت در همه‌ی جنبه‌های زندگی شخصی و حرفه‌ای، در موارد زیر به شما کمک کند:

- ارزش‌ها، آرزو، مأموریت، منظور و اهداف شما را مشخص می‌کند.
- گام‌های عملی بخصوصی را برای کمک به رسیدن به آن اهداف مشخص می‌کند.
- به شما کمک می‌کند از فرصت‌ها استفاده کنید.
- شما را روی اولویت‌های اصلی و والای خودتان متمرکز نگه می‌دارد.
- در زندگی شما تعادل ایجاد می‌کند در حالی که شما برای کسب و کارتان و رسیدن به اهداف حرفه‌ای خودتان تلاش می‌کنید.

ما انسان‌ها تمایل داریم فقط بعضی از کارهایی را که ملزم به انجام آن هستیم انجام دهیم، نه آن‌هایی را که دلمان می‌خواهد انجام دهیم. مربی خصوصی می‌تواند به شما کمک کند تا کشف کنید واقعاً چه چیزی می‌خواهید ـ و می‌تواند به شما کمک کند گام‌های بعدی خود را مشخص کنید و اقدام لازم جهت رسیدن به مقصد را انجام دهید.

انواع مختلف مربی

آموزش خصوصی ممکن است به صورت خصوصی یا گروهی ارائه شود. این کار اغلب از طریق تماس تلفنی برنامه‌ریزی شده و منظم انجام می‌شود، اگرچه به صورت خصوصی و مناسب هم می‌شود انجام شود. در طی جلسات، شما و مربی‌تان همراه با یکدیگر کار می‌کنید تا اهداف، راهبردها و طرح علمی مثبت، مناسب و واقعی‌تان را توسعه دهید. حمایت اغلب در طول جلسات از طریق ایمیل و دیگر رسانه‌ها فراهم می‌شود.

گاهی، بسته به مربی، ممکن است از طریق کنفرانس‌های راه دور گروهی و بزرگ راهنمایی شوید و در آن به اطلاعات با ارزش گوش دهید و بعد هر آنچه را می‌شنوید، در مورد خودتان اجرا کنید.

بعضی از مربیان هر هفته با شما کار می‌کنند و بعضی ماهی یک بار. در برنامه‌ی آموزشی دن سولیوان فقط هر چهار ماه یک بار با شما تماس گرفته می‌شود، اما تکالیف خانگی آن به قدری زیاد است که یکی از مؤثرترین تجارب زندگی من به شمار می‌آید.

چگونه می‌توان مربی پیدا کرد

بی‌اغراق هزاران مربی وجود دارند تا با شما کار کنند. مربیان خصوصی، مربیان مسائل مربوط به زندگی و مربیان تجاری. بعضی از آن‌ها مختص پیشه و صنعت هستند (دندان‌پزشک، متخصص فن ماساژ، مستغلات و سخنرانی) بعضی‌ها مخصوص کار هستند (مربی اجرایی) و عده‌ای مخصوص علائق و کارهای جالب

هستند (برنامه‌ریزی راهبردی، بهداشت و سلامت، امور مالی و تغییر شغل). می‌توانید آن‌ها را از طریق اینترنت، دفترچه تلفن و پرس و جو پیدا کنید. سازمان‌هایی چون فدراسیون مربی بین‌المللی وجود دارند که می‌توانند به شما در یافتن مربی کمک کنند. به سایت www.thesuccessprinciples.com مراجعه کنید تا به شما در برقراری ارتباط با مربیانی که موفقیت شما را تسریع می‌کنند، کمک کند.

اصل ۴۶

در راه رسیدن به موفقیت از عقل کل کمک بگیرید

وقتی دو یا چند نفر به صورت هماهنگ و یکدل در جهت هدف یا منظوری خاص کار کنند، خود را از طریق اتحاد و پیوستگی در موقعیتی قرار می‌دهند تا به طور مستقیم از خزانه‌ی عظیم دانش بیکران، قدرت و نیرو بگیرند.

ناپلئون هیل

نویسنده‌ی «فکر کن و ثروتمند شو»

همه‌ی ما می‌دانیم برای حل مسائل و رسیدن به نتیجه، دو تا کله بهتر از یک کله است. بنابراین تصور کنید همیشه گروهی پنج - شش نفری دارید که هر هفته آن‌ها را به منظور حل مسائل، دستیابی به توفان مغزی، ایجاد شبکه‌ی ارتباطی و تشویق و انگیزه دادن به یکدیگر می‌بینید.

این روند را «استفاده از مغز متفکر» می‌نامند که یکی از قدرتمندترین ابزار موفقیت است که در این کتاب ذکر شده است. مطمئنم هر کس که موفق شده، از اصل مغز متفکر یا عقل کل استفاده کرده است.

عقیده‌ی قدیمی که دوباره نو شده است

ناپلئون هیل ابتدا در سال ۱۹۳۷ در کتاب برجسته‌ی خود «فکر کن و ثروتمند

شو» در مورد گروه‌های مغز متفکر نوشت. و همه‌ی صنعتگران ثروتمند دنیا ـ از اول قرن بیستم تا دنیای مدرن امروزی ـ از قدرت توفان مغزی استفاده کرده‌اند. تنها تصور عمومی که بیشترین طرفدار را دارد این است که هر وقت آنان کاری را با کمک یکدیگر انجام دهند، به میلیونر شدن آن‌ها منجر می‌شود.

اندرو کارنگی هم گروه مغز متفکر داشته است. هنری فورد هم همین‌طور. در حقیقت فورد یک گروه مغز متفکر متشکل از متفکران نابغه‌ای چون توماس ادیسون و هاروی فایر استون داشت که جلسات تابستانی خود را در فورت مایز، فلوریدا برگزار می‌کردند.

آن‌ها هم همچون میلیون‌ها انسان دیگر می‌دانستند که گروه مغز متفکر می‌تواند انرژی خاص خود را روی تلاش‌های شما متمرکز کند ـ که به شکل دانش، عقاید جدید، منابع تحقیقی گسترده و از همه مهم‌تر، انرژی معنوی و روحانی مورد استفاده قرار می‌گرفتند. و این جنبه‌ی معنوی آن است که ناپلئون هیل به تفسیر در موردش می‌نویسد.

او می‌گوید که اگر ما با عقل کل همراه باشیم ـ یعنی خدا، منبع لایزال، قدرت جهانی، یا هر آنچه قدرت خلاق نیروی حیات می‌نامیم ـ انرژی بسیار مثبت‌تری در اختیار ما قرار می‌دهد که می‌توانیم آن را روی موفقیت خود متمرکز کنیم. حتی کتاب مقدس در مورد این موضوع می‌گوید:

> ***هرگاه دو - سه نفر به نام من جمع شوند، من در میان آنان هستم.***
>
> متا ۱۸:۲۰ نسخه‌ی انجیل کینگ جیمز

بنابراین، مغز متفکر هم قدرتی است که از سمت همه‌ی ما به سوی یکدیگر می‌رود و هم قدرتی که از بالا به سوی ما می‌آید.

روشی برای تسریع پیشرفت و رشد شما

فلسفه‌ی پایه‌ای گروه مغز متفکر این است که وقتی مردم با یکدیگر همکاری

کنند، می‌توانند در کمترین زمان بیشترین نتیجه را به دست آورند. گروه مغز متفکر از کسانی تشکیل شده است که بر مبنایی منظم در کنار یکدیگر جمع می‌شوند ـ به صورت هفتگی، دو هفته یک بار یا ماهیانه ـ تا نظریات، افکار، اطلاعات، بازخورد و منابع خود را در اختیار یکدیگر قرار بدهند. با دریافت دیدگاه، دانش، تجربه و منابع بقیه‌ی افرادی که در گروه هستند، نه تنها می‌توانید از دید محدود خود نسبت به جهان فراتر بروید، بلکه می‌توانید اهداف و طرح‌های خود را سریع‌تر پیش ببرید.

گروه مغز متفکر ممکن است از چند متخصص در امر صنعت یا در زمینه‌های مختلف دیگر تشکیل شود. گروه می‌تواند روی مسائل تجاری، مسائل شخصی یا هر دو تمرکز کند. اما اگر می‌خواهید گروه مغز متفکر شما قدرتمند و مؤثر باشد، باید افراد آن به اندازه‌ی کافی با هم راحت باشند تا حقیقت را بیان کنند. بعضی از با ارزش‌ترین بازخوردهایی که تا به حال دریافت کرده‌ام، از اعضای گروه مغز متفکری بوده که مرا از به فروش رساندن خدماتم به صورت ارزان، تمرکز روی خرده‌فروشی، محول نکردن کارها به دیگران، و ناچیز اندیشیدن و محافظه‌کاری بازداشتند.

رازداری چیزی است که موجب می‌شود این سطح از اعتماد ساخته شود.در دنیای خارج، معمولاً کارکنان خود را مدیریت می‌کنیم. در گروه مغز متفکر، شرکت‌کنندگان می‌توانند به صورت رسمی رفتار نکنند و در مورد زندگی خصوصی و تجاری خود حقیقت را بگویند و این احساس امنیت را داشته باشند که آنچه در گروه گفته می‌شود، همان جا می‌ماند و به بیرون درز نمی‌کند.

افکار جدید، مردم جدید، منابع جدید

وقتی گروه مغز متفکر خود را تشکیل دادید، گردآوری افراد از زمینه‌های تخصصی مختلف و افرادی را که از شما «بالاتر» هستند، در نظر بگیرید ـ کسانی که می‌توانند شبکه‌ای از افرادی را به شما معرفی کنند که به طور عادی نمی‌توانید به آن‌ها دسترسی داشته باشید.

گرچه فواید گروه مغز متفکر خارج از حیطه‌ی کاری شما الان برایتان مشخص نمی‌شود، حقیقت این است که ما همه تمایل داریم در زمینه‌ی تخصصی خود غرق شویم و کارها را به همان نحو که هرکس دیگری در زمینه‌ی صنعت ما انجام می‌دهد، اجرا کنیم. اما وقتی افرادی را از صنایع و حرفه‌های مختلف گرد هم جمع کنید، چشم‌اندازها و نظریات بسیار مختلفی را در همان موضوع به دست می‌آورید و یاد می‌گیرید.

هنری فورد متخصص خط گردآوری بود. توماس ادیسون مخترع بود. هاروی فایر استون نابغه‌ی مدیریت جمعی بود. بنابراین گروه مغز متفکر آن‌ها هوش و نبوغ مختلفی را گرد هم آورده بود که می‌توانستند دیدگاه‌های مختلفی را در مورد چالش‌ها و مشکلات یکدیگر ارائه دهند، حالا چه مشکلات قانونی بود یا مالی یا رابطه‌ای، فرقی نمی‌کرد.

اعضای گروه مغز متفکر من شامل افرادی چون مارشال توربر متخصص راهبرد تجاری، دکلان دون متخصص بازاریابی اینترنتی، جان آساراف برنامه‌ریز موفق و شخص صاحب نام در امر مستغلات، لیز ادلیک مدیر اجرایی وان وورد لایو، و لی براور مربی راهبردی و مدیر اجرایی سازمان «ثروت قدرت‌دهنده» بودند. هر کدام نظر و دیدگاهی مختلف، تجارب زندگی، مهارت‌ها و شبکه‌ای کاری داشت که کل گروه از آن استفاده می‌کرد. ما هر دو هفته یک بار تماس تلفنی داشتیم و هر چهار ماه یک بار به مدت دو روز با هدف کمک به یکدیگر برای رسیدن به اهداف شخصی و جمعی خود و سلامت بشریت، دور هم جمع می‌شدیم.

دیگر گروه‌های مغز متفکر به اعضا کمک کرده‌اند تا تجارتی را آغاز کنند، شغلی را تغییر دهند، به ثروت‌های چند میلیون دلاری برسند، والدی بهتری شوند، به عنوان معلم پیشرفت کنند، بیشتر طرفدار تغییر اجتماعی شوند و محیط ما را به محیطی بهتر تبدیل کنند.

چگونه گروه مغز متفکر را جمع‌آوری کنیم؟

بدون توجه به هدف و منظور آن، راه‌حل این است افرادی را انتخاب کنیم که قبلاً

به جایی رسیده‌اند که شما دوست دارید در زندگی به آنجا برسید ـ یا کسانی که حداقل سطح‌شان از شما بالاتر است. اگر هدف شما این است که میلیونر شوید و الان فقط سالی ۶۰/۰۰۰ دلار درآمد دارید، بهتر است عده‌ای از کسانی را که بیشتر از شما درآمد دارند دور هم جمع کنید. اگر گمان می‌کنید که آن‌ها در این جلسات شرکت نمی‌کنند، یادتان باشد شما کسی هستید که این جلسات را برگزار می‌کنید. شما سازمان‌دهنده، حمایت‌کننده و سازنده‌ی محل اجتماع برای رشد دیگر افراد و برطرف کردن نیازهای گروه مغز متفکر هستید. بسیاری از مردم در سطح بالاتر خواهان شرکت در این جلسات هستند چون تاکنون برای خودشان این فرصت پیش نیامده که در چنین جلساتی شرکت کنند و این‌طور جلسات را برای خودشان ترتیب بدهند. احتمالاً خیلی هم خوشحال می‌شوند با افراد دیگری که شما از آنان دعوت می‌کنید، در جلسه‌ی مغز متفکر جمع شوند ـ بخصوص اگر بعضی از دیگر افراد هم‌سطح آن‌ها در آنجا حضور داشته باشند.

تعداد افراد آرمانی برای شرکت در جلسه‌ی مغز متفکر چیست؟

پنج ـ شش نفر کمال مطلوب است. اگر تعداد کمتر باشد پویایی خود را از دست می‌دهد و اگر هم خیلی بیشتر باشد، جلسه طولانی می‌شود، نظر همگان پرسیده نمی‌شود و مشارکت فردی کم می‌شود. به هر حال گروه‌هایی هم هستند که در جلساتی دوازده نفری به مدت یک روز کامل و ماهی یک بار جلسه برگزار می‌کنند و موفق هم بوده‌اند.

هدایت جلسه‌ی مغز متفکر

جلسات مغز متفکر باید به صورت هفتگی یا یک هفته در میان با حضور همه‌ی اعضای شرکت‌کننده برگزار شود. آن‌ها می‌تواند به صورت حضوری یا تلفنی آن را هدایت کنند. حدود یکی دو ساعت طول مدت جلسه عالی است. توصیه می‌شود در طول چند جلسه‌ی اول کل ساعت را به آشنا شدن با یکدیگر یا آشنایی با موقعیت، نیاز، چالش‌ها و مشکلات یکدیگر بپردازند. در طی جلسات بعدی، هر

شرکت‌کننده مقدار کمی از وقت جلسه را برای گرفتن کمک و بازخورد از دیگران صرف می‌کند.

هر جلسه باید دارای شکل و چهارچوب ثابتی باشد تا تضمین کند که شرکت‌کنندگان نیازهای خود را برطرف می‌کنند و در جلسه حضور فعال دارند. گروه شما باید کسی را برای نگه داشتن وقت تعیین کند ـ یا همان شخص در هر جلسه یا برای هر جلسه یک نفر این کار را انجام دهد ـ تا همه‌ی شرکت‌کنندگان در جلسه بتوانند صحبت کنند و مورد توجه قرار گیرند.

مرحله‌ی اول: با خواندن دعا یا نیایش در ابتدای جلسه هدایت معنوی را از خداوند طلب کنید

اگر جلسه‌ی مغز متفکر با درخواست از گروه برای گرفتن انرژی معنوی قدرتمند شروع شود، خیلی بهتر است. اعضا می‌توانند به دعا یا نیایش خاصی بپردازند. با استفاده از ساختار اعتقاد معنوی که رهبر گروه دارد، آن‌ها از نیروی کائنات می‌خواهند تا این گروه را یاری کند. نمونه‌ای از نیایشی که آن قدرت برتر استعانت را از خدا می‌خواهند، این‌گونه است:

اکنون می‌خواهیم که از نور تو آکنده شویم و قلب هر یک از ما برای دریافت هدایت از قدرت برتر گشوده شود.

مرحله‌ی دوم: اطلاعات و موضوعات خوب و جدید را در اختیار یکدیگر بگذارید

برای صمیمی شدن و حفظ هیجان در سطح بالا، خوب است که در جلسه داستان موفقیت خود را برای یکدیگر تعریف کنیم. حتی در میان گذاشتن موفقیت‌های کوچکی که در طی جلسات قبل به دست آمده است، احساس پیشرفت کار را به دیگران القا می‌کند و موجب می‌شود که بقیه در جلسه فعال باشند.

مرحله‌ی سوم: در مورد زمان گفتگو کنید

اگرچه در هفته به طور عادی برای هر نفر ۱۰ تا ۱۵ دقیقه وقت در نظر گرفته می‌شود، ممکن است مواقعی پیش بیاید که شرکت‌کننده‌ای به وقت اضافی نیاز

داشته باشد تا در مورد موقعیت یا مشکلی خاص بحث کند. در طی این مرحله، شخص می‌تواند مقداری وقت اضافه درخواست کند. بقیه‌ی افراد گروه هم ممکن است مشکلات خاص خود را داشته باشند و آن‌ها هم وقت اضافی بخواهند. ممکن است عده‌ای بخواهند وقت خود را به طور کامل به دیگران بدهند چون چیزی برای مطرح کردن ندارند. به کمک فردی که وقت را تقسیم می‌کند، هر عضو به اندازه‌ی مدت زمانی که تصور می‌کند لازم است، بحث و گفتگو می‌کند.

در طول مرحله‌ی مذاکره، اغلب چنین نظریاتی را می‌شنوید: «من همین الان دستیارم را از دست دادم و برای صحبت در مورد آن به وقت نیاز دارم»، «می‌خواهم پیشنهاد جدیدی را که نوشته‌ام بخوانم و از شما برای آن بازخورد بگیرم»، «به پیدا کردن یک شرکت چاپ در خاور دور نیاز دارم و نمی‌دانم اولین کاری که باید انجام دهم چیست.»

وقتی روند مذاکره کامل شود و همه با این برنامه توافق کنند، جلسه با صمیمیت آغاز می‌شود و کسی که مسئول نگه داشتن وقت است، تضمین می‌کند که همه به موقع و متمرکز صحبت کنند. اگر نیاز عده‌ای از اعضا در آن جلسه برطرف نشد، گروه خطر از دست دادن آن‌ها را به عنوان شرکت‌کننده می‌پذیرد. در غیر این صورت بقیه‌ی افراد ـ آنان که بر جلسه مسلط شده‌اند یا نیازهای آن‌ها بیشتر است ـ ممکن است اداره‌ی جلسه را به تنهایی به عهده بگیرند یا پاسخ‌های توفان مغزی خود را به صورت مباحثه‌ی شخصی درآورند.

مرحله‌ی چهارم: اعضا به طور فردی صحبت می‌کنند در حالی که گروه گوش می‌کند و راه‌حل‌های توفان مغزی ارائه می‌دهد.

انتظار دارید در طی جلسه‌ی توفان مغزی چه نوع بحث‌هایی مطرح شود؟ «من تماس‌هایی نیاز دارم»، «من به جایگزین نیاز دارم»، «من در این جنبه‌ی جدید حرفه‌ی تجاری‌ام گم شده‌ام»، «به دنبال فرد متخصصی می‌گردم که در توسعه‌ی این نظریه به من کمک کند»، «به شما برای باز کردن فایل‌هایم نیاز دارم»، «به ۴۰۰۰۰ دلار مساعده نیاز دارم»، «در مورد ارائه‌ی خدمات به مشتری به مشاوره نیاز دارم.»

بعد از اینکه زمان توضیح، بحث و توفان مغزی برای فردی تمام شد، کسی که مسئول وقت است می‌گوید: «وقت تمام!» و گروه به نیازهای نفر بعدی حاضر در گروه می‌پردازد.

بحث و گفتگو می‌تواند شخصی یا حرفه‌ای باشد ـ اصلاً مهم نیست. تا وقتی به همه‌ی اعضا ارزش داده شود، آن‌ها در بحث گروهی شرکت می‌کنند. تا زمانی که برای اعضا ارزش قائل شوند، هر کس که بخواهید آنجا حضور خواهد داشت. گاهی گروه می‌خواهد وارد مراحلی دیگر شود. افراد با مسائل مربوط به شرکت شروع می‌کنند، اما از آنجا که همکاران یکدیگر را می‌شناسند، وارد مسائل و مشکلات شخصی می‌شوند ـ مسائلی چون «من با همسرم مشکل دارم» یا «گمان می‌کنم پسرم مواد مصرف می‌کند» یا «من تازه کارم را از دست داده‌ام.» شما و دیگر اعضا می‌توانید از گروه به هر شکلی که می‌خواهید استفاده کنید.

مرحله‌ی پنجم: متعهد شوید که تلاش خود را بکنید

وقتی اعضای گروه از مدت زمان خود برای صحبت، بحث، توفان مغزی و دریافت بازخورد اطلاع پیدا کردند، وقت نگهدار از هر نفر می‌خواهد تا در نوبت خود به صورت کلامی تعهد دهد کاملاً به اقدامی که می‌خواهند انجام دهند عمل کند، اقدامی که او را در جهت پیشبرد اهدافش حرکت می‌دهد ـ چیزی که اعضا در جلسه‌ی قبل در مورد انجام آن توافق کرده‌اند. لازم است برای انجام این تعهد تلاش شود.

این تعهد ممکن است حاصل آنچه عضو از گروه یاد گرفته است باشد. مثلاً «من سه تلفن می‌زنم تا فروشنده‌ای تازه استخدام کنم» یا «به جان درفیلد زنگ می‌زنم و خدمات جدید را معرفی می‌کنم.»

این تعهد تضمین می‌کند که همه همواره به سمت تکمیل اهدافشان حرکت کنند، که هدف و فایده‌ی اصلی و نهایی تشکیل گروه مغز متفکر هم همین است.

مرحله‌ی ششم: با تشکر و سپاسگزاری جلسه را خاتمه دهید

ممکن است جلسه‌ی شما با دعایی حاکی از سپاسگزاری خاتمه یابد. یا ممکن

است افراد دور میز از یکدیگر تشکر کنند، یا شاید با تمرین اصل ۴۹، «درددل کنید»، جلسه را ختم کنند.

مرحله‌ی هفتم: مسئول و پاسخ‌گو باشید

وقتی اعضا هر هفته دور هم جمع شوند، هر عضو مواردی را که مربوط به هدف جلسه‌ی قبلی است، عنوان می‌کند. آیا هر نفر اقدامی در آن زمینه انجام داده است؟ آیا آنان به هدف خود رسیده‌اند؟

در اینجا یکی از ارزش‌های واقعی گروه مغز متفکر را که عامل پاسخ‌گویی و مسئولیت‌پذیری است، خواهید شناخت ـ دیگر اعضای گروه از شما می‌خواهند به تعهدی که داده‌اید، عمل کنید. وقتی افراد زمانی را برای انجام کاری تعیین می‌کنند و مسئولیت آن را می‌پذیرند، بازدهی بیشتری دارند. واقعیت این است که اگر بدانید هفته‌ی بعد از شما در مورد تعهدتان سؤال می‌شود، گام‌هایی برای انجام آن تا هفته‌ی بعد برمی‌دارید. راهی برای تضمین این است که کمی بیشتر کار انجام دهید.

شرکای پاسخ‌گو

به جای گروه مغز متفکر، می‌توانید کسی را برای کار انتخاب کنید که من آن را شریک پاسخ‌گو می‌نامم. وقتی دو نفر از شما در مورد یک سری از اهداف به توافق می‌رسید، هر کدام در جهت انجام آن کاری می‌کنید، تلفنی برای یکدیگر تاریخ خاتمه‌ی کار و انجام اهداف و پیشرفت تعیین می‌کنید، به طور منظم در مورد آن کار می‌کنید و موفقیت بیشتری به دست می‌آورید.

توافق کنید که هفته‌ای یک بار یا یک هفته در میان با یکدیگر تماس بگیرید و مطمئن شوید که اقدامات برنامه‌ریزی شده را انجام می‌دهید. مطمئن شوید که وقتی به کسی گزارش کار می‌دهید، آن شخص انگیزه‌ی بیشتری برای انجام کار به شما بدهد. این نوع رابطه به ویژه زمانی مفید است که مستقل هستید و در خانه کار می‌کنید. باید بدانید وقتی روز سه‌شنبه با شریک مسئولیت‌پذیر خود صحبت می‌کنید، روز چهارشنبه روزی پربار برای شما خواهد بود.

شما هم می‌توانید از شریک خود بخواهید که نظریات، اطلاعات و منابعی را به شما معرفی کند. می‌توانید جدیدترین اطلاعات و نظریات را از شریکتان بگیرید و از او بازخورد بخواهید: «نظر تو چیست؟ چطور پیش می‌روی؟» ممکن است شریک شما قبول کند برای خاطر شما زنگ بزند، به شما نام طرف تماس یا ایمیلی را برای دادن اطلاعاتی که در مورد آن موضوع جمع‌آوری کرده است، بدهد.

شریک مسئول می‌تواند وقتی شما بابت منابع، مشکلات یا حتی فرصت‌های بهتر سرگردان می‌شوید، به شما انرژی و اشتیاق و علاقه به کار را القا کند. کلید برقراری رابطه‌ی مسئولانه و موفق این است که کسی را انتخاب کنیم که در مورد رسیدن به هدفش مشتاق باشد، کسی که نسبت به موفقیت شما و دیگران احساس تعهد کند.

سه منبع دیگر برای کارفرمایان و مدیران اجرایی

دو سازمان باارزش دیگر که فرصت‌هایی را برای ایجاد جلسه‌ی مغز متفکر همراه با دیگر کارفرمایان و مدیران اجرایی فراهم می‌کنند، سازمان کارفرمایان جوان و کمیته‌ی اجرایی است. هر کدام از این‌ها حمایت ماهیانه‌ای را در جلسات ملی و محلی فراهم می‌کنند که هم حمایت‌کننده است و هم آموزش‌دهنده. من به عنوان منبع به دو تا از این سازمان‌ها و همه‌ی اعضایی که تاکنون ملاقات کرده‌ام، مراجعه کرده و فواید زیادی برده‌ام ـ هم از لحاظ فردی و هم از لحاظ حرفه‌ای. شما هم می‌توانید با مراجعه به سایت‌های زیر، اطلاعات مورد نیاز خود را به دست بیاورید:

www.yeo.org

www.teconline.com

www.ypo.org

اصل ۴۷

درون خود را جستجو کنید

پژوهشگران مغز تخمین زده‌اند که پایگاه اطلاعاتی ذهن غیرهشیار شما به نسبت ده میلیون به یک از ذهن هشیارتان بیشتر است. این پایگاه اطلاعاتی منبع و سرچشمه‌ی نبوغ پنهان و طبیعی و ذاتی شماست. به عبارت دیگر، بخشی از وجود شما بسیار هشیارتر از خودتان است. افراد عاقل به طور منظم با آن بخشی که باهوش‌تر است مشورت می‌کنند.

مایکل. جی. گلب

نویسنده‌ی *چگونه مثل لئوناردو داوینچی فکر کنیم*

طبق افسانه‌ای کهن، زمانی که افراد معمولی به همه‌ی دانش و حکمت خدایان دسترسی پیدا کردند، از آن پس دیگر این حکمت را نادیده گرفتند. روزی خدایان از این همه موهبتی که مجانی به مردم می‌دهند و آن‌ها از آن استفاده نمی‌کنند، خسته می‌شوند. بنابراین تصمیم می‌گیرند این حکمت گرانبها را پنهان کنند و فقط آن را به کسانی که زیاد به دنبال آن باشند، بدهند. آن‌ها معتقدند اگر انسان برای یافتن این حکمت مجبور به کار و تلاش شود، با دقت بیشتری از آن استفاده می‌کند.

یکی از خدایان پیشنهاد می‌دهد که آن را در اعماق زمین دفن کنند.

دیگری می‌گوید نه، بسیاری از مردم خیلی راحت زمین را حفر می‌کنند و آن را می‌یابند.

یکی دیگر از خدایان می‌گوید: «بگذارید آن را در اعماق اقیانوس بگذاریم.» اما با این نظریه هم مخالفت می‌شود. آن‌ها می‌دانستند که مردم روزی یاد می‌گیرند غواصی کنند و باز هم خیلی راحت آن را پیدا می‌کنند.

یکی از خدایان می‌گوید که آن را بر فراز یکی از قله‌های کوه‌ها پنهان کنند، اما سریع جواب می‌شنود که انسان‌ها از کوه‌ها هم بالا می‌روند.

بالاخره یکی از عاقل‌ترین خدایان می‌گوید: «بیایید آن را درون خود آدم‌ها پنهان کنیم. آن‌ها هرگز فکرشان به اینجا نمی‌رسد که آنجا را نگاه کنند.» بنابراین آن را درون انسان‌ها قرار می‌دهند- که هنوز هم همان جا است.

به شم و شهود خود اعتماد کنید

تعلیم و تربیت مقدماتی بسیاری از ما بر این متمرکز بوده است که در خارج از وجود خود به دنبال پاسخ سؤالاتمان بگردیم. تعداد معدودی از ما برای جستجوی درون خود آموزش دیده‌ایم و هنوز اکثر افراد موفقی که تاکنون با آن‌ها ملاقات کرده‌ام کسانی هستند که نیروی درک مستقیم خود را تقویت کرده و یادگرفته‌اند که به احساسات درونی خود اعتماد کنند و از راهنمایی آن‌ها بهره بگیرند. بسیاری از افراد نوعی مراقبه‌ی روزانه را برای رسیدن به ندای درونی خود تمرین می‌کنند.

برت دوبلین سرمایه‌گذار موفق مستغلات و سازنده‌ی برنامه‌ی سخنرانی موفقیت برت دوبلین، همه چیز را در مورد اعتماد کردن به شم و شهود خود می‌داند. او مدتی به دنبال خریدن ملکی چهار گوشه‌ای در کینگ‌من، آریزونا بود. می‌دانست این سرمایه‌گذاری خوبی است، اما قادر نخواهد بود در ملکی که برای فروش گذاشته شده، مستقر شود. یک شب مثل هر شب به تخت‌خواب رفت و ساعت ۳ صبح با پیام قلبی واضح و روشنی از خواب بیدار شد مبنی بر اینکه باید همین الان به کینگ‌من آریزونا برود!

از نظر برت این مسئله عجیب بود چون قبلاً در همان روز به بنگاه معاملات

املاک زنگ زده بود و به او گفته بودند که در فهرست آن‌ها هیچ‌گونه ملک چهارگوشه‌ای برای فروش وجود ندارد. اما او که آموخته بود به این پیام‌های درونی گوش بدهد، فوراً سوار اتومبیلش شد و شبانه به آنجا رفت. ساعت ۸ صبح وارد کینگ‌من شد و به ملک هوارد جانسون رفت، روزنامه‌ای خرید و به بخش مستغلات برگشت، جایی که او ملک چهارگوشه‌ای را برای فروش دیده بود. ساعت ۹ صبح یکراست به دفتر بنگاه معاملات املاک رفت و ساعت ۹:۱۵، سند آن ملک به نام او شده بود.

اما چطور ممکن بود؟ او روز قبل به آنجا زنگ زده بود تا ملکی چهارگوشه را که برای فروش گذاشته شده باشد، پیدا کند. اما صاحب ملک ساعت ۴:۳۰ روز قبل از نیویورک زنگ زده بود تا ملک خود را برای به دست آوردن پول مورد نیازش بفروشد. چون دیروقت بود، نام این ملک در فهرست وارد نشده بود، اما با علم به اینکه روزنامه‌ی هفتگی تا ساعت ۵ تعطیل نمی‌شود، کارگزار به روزنامه زنگ زده و آگهی داده بود.

چون برت به ندای درونی خود اعتماد کرده بود، تصمیم گرفت قطعه‌ی اول مستغلات را قبل از اینکه کسی متوجه آن شود، بخرد.

وقتی کونراد هیلتون معروف به آهنربای تجارت، بنیان‌گذار شرکت‌های هتل هیلتون می‌خواست شرکت استیون را بخرد، مزایده‌ای ۱۶۵۰۰۰ دلاری را امضا کرد. صبح روز بعد که با رقم ۱۸۰۰۰۰ دلار در ذهنش از خواب بیدار شد، رقم آن را به ۱۸۰۰۰۰ دلار تغییر داد و به گونه‌ای موفقیت‌آمیز شرکت و درآمد دو میلیون دلار سود آن را تضمین کرد. بالاترین مزایده‌ی بعدی او ۱۷۹۸۰۰ دلار بود!

افراد موفق چه سرمایه‌گذار مستغلاتی باشد که نیمه شب ندای درونی خود را می‌شنود، چه بازرسی که موارد جنایی و مرگ را با پیگیری ندای قلبی حل می‌کند، چه سرمایه‌گذاری که می‌داند چه موقع باید از بازار خارج شود، یا بازیکن خط دفاع فوتبالی که احساس می‌کند ضربه‌ی بعدی در بازی به کجا می‌رود، کسانی هستند که به شم و شهود خود گوش می‌دهند.

شما هم می‌توانید از شم و شهود خود برای کسب درآمد بیشتر،

تصمیم‌گیری‌های بهتر، حل مشکلات به صورت سریع‌تر، رها کردن نبوغ خلاق، کشف انگیزه‌های پنهان مردم، طراحی تجارت جدید و خلق طرح‌های تجاری موفق و راهبردهای آن استفاده کنید.

همه شم و شهود دارند، فقط باید آن را تقویت کنند

تمام منابع موردنیاز ما در ذهن ما قرار دارند.

تئودور روزولت
بیست‌وششمین رئیس جمهور امریکا

نیروی درک مستقیم یا شهود چیزی نیست که فقط واسطه‌های روحی یا افرادی بخصوص آن را داشته باشند. همه آن را دارند و تجربه‌اش کرده‌اند. آیا تا به حال در مورد دوست قدیمی خود فکر کرده‌اید و بعد ناگهان تلفن زنگ بزند و او پشت خط باشد؟ آیا تا به حال نیمه شب از خواب بیدار شده و فهمیده‌اید که اتفاقی برای یکی از بچه‌های شما افتاده و بعداً پی برده‌اید که دقیقاً در همان لحظه‌ای که شما این احساس را داشتید، پسرتان دچار تصادف اتومبیل شده است؟ آیا تا به حال در گردن خود سوزشی حس کرده و بعد متوجه شده‌اید که کسی از آن طرف اتاق به شما خیره شده است؟

همه‌ی ما این نوع شم و شهود را تجربه کرده‌ایم. فقط کافی است یاد بگیریم چگونه از آن برای رسیدن به اهداف بزرگ‌تر استفاده کنیم.

از مراقبه برای دسترسی به شم و شهود خود استفاده کنید

تنها یک سفر وجود دارد: سفر به درون خود.

راینر ماریا ریلکه
شاعر و رمان‌نویس

وقتی ۳۵ ساله بودم، در تمرینات درمانی مراقبه شرکت می‌کردم و همین زندگی مرا برای همیشه تغییر داد. ما به مدت یک هفته‌ی تمام از ۶:۳۰ صبح تا ۱۰

شب به مراقبه می‌نشستیم ـ فقط هنگام صرف غذا و پیاده‌روی در سکوت آن کار را انجام نمی‌دادیم. در طی چند روز اول خیال می‌کردم دارم دیوانه می‌شوم. بعد از سال‌ها درست و حسابی نخوابیدن خوابم می‌برد، یا وقتی تجارب گذشته‌ام را مرور می‌کردم و برنامه‌ریزی می‌کردم که چطور تجارتم را بهتر کنم، ذهنم از این شاخه به آن شاخه می‌پرید، و در این فکر بودم که من اینجا نشسته‌ام و مراقبه می‌کنم در حالی که همه‌ی آشنایانم آن بیرون از زندگی لذت می‌برند.

در روز چهارم، اتفاق شگفت‌انگیز و ناخواسته‌ای افتاد. ذهنم آرام شد و من به جایی رفتم که از آنجا می‌توانستم هر اتفاقی را که در اطرافم می‌گذرد، بدون قضاوت یا تعلق و وابستگی ببینم. از صداها و احساسات درون بدنم آگاهی داشتم و احساس شدیدی از آرامش درونی را حس می‌کردم. هنوز افکارم در رفت و آمد بودند اما فواصل آن‌ها مثل قبل نبود. افکار عمیق‌تر بودند ـ آنچه را می‌توانیم بصیرت، بینش، درک عمیق‌تر و حکمت بنامیم. می‌توانستم ارتباطاتی را که قبلاً نمی‌دیدمشان، ببینم. انگیزه‌ها، ترس‌ها و آرزوهای خود را در سطحی عمیق‌تر درک می‌کردم. راه‌حل‌های خلاقانه برای مسائلی که در زندگی با آن مواجه بودم، به ذهن هشیارم می‌آمدند. تا به حال این‌قدر احساس آرامش، راحتی، آگاهی و شفافیت نکرده بودم. فشارها از من دور شده بود و دیگر نیازی به اثبات، توضیح و مقایسه‌ی خود با معیارهای خارجی و برآورده کردن نیازهای دیگران نداشتم. در عوض، احساس عمیقی از خود و هدفم در زندگی داشتم. وقتی روی عمیق‌ترین و قلبی‌ترین اهداف و آرزوهایم متمرکز می‌شدم، راه‌حل‌هایی به ذهنم می‌آمد ـ افکاری واضح و تصاویری از قدم‌هایی که می‌بایست برمی‌داشتم، افرادی که می‌بایست با آن‌ها صحبت می‌کردم و راه‌هایی که می‌بایست برای رفع موانع احتمالی می‌رفتم. واقعاً سحرآمیز شده بودم.

آنچه از این تجربه آموختم این بود که همه‌ی نظریاتی که برای تکمیل کارها، حل مشکلات یا رسیدن به هدفم به آن نیاز داشتم، در درونم قابل دسترس هستند. از آن به بعد از آن بینش ارزشمند استفاده کردم.

مراقبه‌ی منظم موجب می‌شود نیروی درک مستقیم شما عمیق‌تر شود

تمرین منظم مراقبه به شما کمک می‌کند تا آشفتگی‌ها را دور کنید و به خودتان یاد بدهید که انگیزه‌های پایه‌ای را از درون بشناسید. والدینی را که کنار زمین بازی نشسته‌اند و بچه‌هایی را که از شدت خنده و شادی فریاد می‌زنند، در نظر بیاورید. در وسط این صداها، والدین می‌توانند صدای بچه‌ی خود را از بین همه‌ی صداهایی که در زمین بازی می‌شنوند، تشخیص دهند.

شم و شهود شما هم همین طوری عمل می‌کند. وقتی مراقبه کنید و از لحاظ معنوی و روحی هماهنگ می‌شوید، بهتر می‌توانید ندای درونی خود یا صدای خدایی را که از طریق کلمات، تصاویر و حواس‌تان با شما صحبت می‌کند، بشنوید.

> *در مسیر کشف، هوش نقش زیادی ایفا نمی‌کند. جهشی در هشیاری ایجاد می‌شود که می‌توانید آن را شم و شهود یا آرزو نام بگذارید، آن‌گاه راه‌حل خود به خود به سوی شما می‌آید و نمی‌دانید چگونه یا چرا.*
>
> آلبرت اینشتین
> فیزیکدان و برنده‌ی جایزه‌ی نوبل

پاسخ‌ها در درون شما است

زمانی که من و مارک ویکتور هنسن در شرف تکمیل اولین کتاب خود *سوپ جوجه برای روح* بودیم، هنوز عنوانی برای آن انتخاب نکرده بودیم. چون هر دوی ما مراقبه می‌کردیم، تصمیم گرفتیم آن را در درون خود جستجو کنیم. مدت یک هفته هر روز از راهنمای درونی خود برای عنوانی که کتاب پرفروش شود، سؤال می‌کردیم. مارک هر شب با تکرار این عبارت به خواب می‌رفت: «عنوان پرفروش‌ترین کتاب»، و هر روز صبح بیدار می‌شد و فوراً مراقبه می‌کرد. من از خدا می‌خواستم تا بهترین عنوان را برای آن کتاب به ما نشان دهد و بعد چشمانم را می‌بستم و صبورانه در حالت آرامش انتظار می‌کشیدم تا پاسخ بر من آشکار شود.

صبح روز سوم ناگهان دستی را دیدم که روی تخته‌ی سیاه ذهنم نوشت: «سوپ جوجه.» واکنش فوری من این بود: سوپ جوجه چه *ربطی به کتاب ما دارد؟*

در سرم صدایی شنیدم که پاسخ داد: «سوپ جوجه همان چیزی است که وقتی در کودکی مریض می‌شدی، مادربزرگت به تو می‌داد.»

با خودم گفتم: *اما این کتاب در مورد مردم مریض نیست.*

صدای درونی پاسخ داد: «روح مردم مریض است. میلیون‌ها نفر از مردم افسرده‌اند، در ترس و انزوا و تنهایی زندگی می‌کنند و می‌ترسند مبادا اوضاع بهتر نشود. این کتاب به آنان الهام می‌بخشد و روحیه‌شان را تقویت می‌کند.»

در طول دقایق باقی‌مانده‌ی مراقبه عنوان «سوپ جوجه» به «سوپ جوجه برای روح، ۱۰۱ داستان برای باز شدن قلب و به هیجان آوردن روح» تغییر کرد. وقتی عنوان سوپ جوجه *برای روح* را شنیدم تمام موهای تنم سیخ شد. یاد گرفته بودم که هر وقت مورمورم شود نشان‌دهنده‌ی این است که نیروی درک مستقیم من می‌گوید که راهم درست است.

ده دقیقه بعد که ماجرا را به همسرم گفتم، او هم همان طور مو به تن‌اش سیخ شد. سپس به مارک تلفن زدم و او هم همین حالت شد. همه‌ی ما در راهی درست بودیم و این را می‌دانستیم.

چگونه شم و شهودتان با شما ارتباط برقرار می‌کند

شم و شهود شما ممکن است به روش‌های مختلف با شما ارتباط برقرار کند. ممکن است در حالت مراقبه یا خیال‌پردازی از درون خود پیامی را به صورت رؤیا یا تصویر عینی دریافت کنید. من خودم اغلب صبح‌ها که بعد از بیدار شدن در رختخواب دراز کشیده‌ام تصاویر را می‌گیرم، یا در حال مراقبه یا در زیر دوش حمام پیام را دریافت می‌کنم. درخششی از نور آبی ظاهر می‌شود، یا تصویری طولانی و آشکار مثل فیلم است.

ممکن است شهود به صورت ظن و گمان، فکر یا صدایی که در واقع به شما

می‌گوید *بله، نه، برو، هنوز نه*، ظاهر شود. ممکن است به صورت طنین‌افکن شدن یک کلمه، جمله‌ای کوتاه یا سخنرانی کامل بر شما ظاهر شود. ممکن است متوجه شوید که می‌توانید با این صدا برای وضوح یا دریافت اطلاعات بیشتر، صحبت کنید.

همچنین ممکن است پیام را از نیروی درک مستقیم خود از طریق حس‌های فیزیکی‌تان دریافت کنید. اگر پیامی نشان‌دهنده‌ی *مراقب باش یا دقت کن* باشد، ممکن است آن را به صورت سرما، لرزش تن، احساس ناآرامی، ناراحتی معده، گرفتگی در قفسه‌ی سینه، گرفتگی یا درد در سر، حتی مزه‌ی تلخ در دهان دریافت کنید. پیام‌های مثبت یا «بله» ممکن است به شکل مو به تن سیخ شدن، احساس گیجی و گرما، احساس شکفتگی یا باز شدن سینه، احساس وارهیدگی، احساس آرامش، احساس رهایی یا رفع گرفتگی و تنش ظاهر شود.

همین‌طور ممکن است پیام‌های شم و شهود را از طریق احساساتی چون احساس ناراحتی، نگرانی یا سردرگمی دریافت کنید. یا وقتی اطلاعات دارای ماهیتی مثبت است، ممکن است احساس شادی، رضایت و نشاط یا آرامش کامل درونی کنید.

گاهی فقط احساس آگاهی است. تا حالا چند بار شنیده‌اید که کسی می‌گوید: «نمی‌دانم چطور فهمیدم. فقط فهمیدم» یا «به دلم برات شد» یا «در اعماق روحم می‌دانستم»؟

نشانه‌ی اینکه آیا پیامی واقعاً از نیروی درک مستقیم سرچشمه می‌گیرد یا نه، این است که اغلب با احساس وضوح بیشتر، احساس درستی درباره‌ی پاسخ یا تکانه همراه است. علامت و نشانه‌ی دیگر درست بودن پیام دریافتی این است که با احساس هیجان و اشتیاق همراه است. اگر طرح و اجرای تصمیمی را در نظر می‌گیرید و احساس ناراحتی و سستی در شما به وجود می‌آورد، به وضوح پیام می‌دهد که *به آنجا نرو*. از طرفی، اگر احساس پرانرژی بودن و شوق و ذوق داشتید، نیروی درک مستقیم به شما می‌گوید: **پیش برو**.

زمانی را برای گوش دادن تعیین کنید

اینکه وقتی را برای گوش کردن به شهود خود اختصاص دهید، از اهمیت بالایی برخوردار است. باارزش‌ترین حکمت شهودی اغلب زمانی به شما می‌رسد که آرام هستید و آماده‌ی دریافت آن. ممکن است از طریق مراقبه‌ی آگاهانه یا از طریق بسیاری از انواع مراقبه‌های غیرآگاهانه که هر روز در آن شرکت می‌کنیم ظاهر شود، مثل نشستن در کنار آبشار رودخانه، تماشای اقیانوس، تماشای حرکت ابرها یا خیره شدن به ستاره‌ها، نشستن زیر درخت، احساس نسیم ملایم، خیره شدن به آتش، گوش دادن به موسیقی معنوی، دویدن، یوگا، دعا، شنیدن صدای آواز پرندگان، حمام کردن، رانندگی در بزرگراه، تماشای بازی بچه‌ها یا نوشتن دفتر خاطرات شخصی.

نیروی درک مستقیم مرموز نیست.

دکتر جیمز واستون
برنده‌ی جایزه نوبل و دستیار کاشف دی ان اِ

حتی می‌توانید مراقبه‌ای غیرآگاهانه را به روشی خلاصه در طول روزی پرهیجان انجام دهید. وقتی برای تصمیم‌گیری به کمک نیاز دارید، لحظه‌ای تأمل کنید، نفسی عمیق بکشید، سؤال خود را مطرح کنید و اجازه دهید تأثیرات شم و شهود بر شما ظاهر شود. به هر تصویر، کلمه، احساس فیزیکی یا احساساتی که تجربه می‌کنید، توجه کنید. گاهی متوجه خواهید شد که بینش شهودی فوراً به هشیاری شما می‌آید. در مواقع دیگر، یک روز در زمانی که اصلاً انتظارش را ندارید، بر شما آشکار می‌شود.

سؤال کنید

نیروی درک مستقیم شما می‌تواند برای هر سؤالی که نیاز به دانستن پاسخ آن دارید، جواب‌هایی تهیه کند. سؤالات را با «من باید...» و «در مورد... چه باید بکنم؟» و «چگونه می‌توانم...؟» شروع کنید. می‌توانید از شم و شهود چنین سؤالاتی هم بکنید:

- من باید این کار را قبول کنم؟
- در مورد نبود مسائل اخلاقی در شرکت چه باید بکنم؟
- برای افزایش فروش امسال چه باید بکنم؟
- برای تضمین دریافت این حساب چه می‌توانم بکنم؟
- آیا من باید با این شخص ازدواج کنم؟
- چه می‌توانم بکنم تا زمان دویدن خود را کم کنم؟
- چگونه می‌توانم به وزن آرمانی خود برسم؟
- مرحله‌ی بعدی که برای رسیدن به استقلال مالی نیاز دارم چیست؟
- بعد چه باید بکنم؟

پاسخ‌های خود را روی کاغذ بنویسید

مراقب باشید تا فوراً جواب‌هایی را که دریافت می‌کنید، بنویسید. تأثیرات شهودی اغلب فرّار هستند و بنابراین خیلی سریع تبخیر می‌شوند. بنابراین مطمئن شوید تا جایی که ممکن است آن‌ها را سریع بنویسید. تحقیق اخیر در علوم عصبی نشان می‌دهد که بینش شهودی یا هر نظریه‌ی جدید اگر در عرض ۳۷ ثانیه دریافت نشود، هرگز دوباره برنمی‌گردد. در واقع در عرض ۷ دقیقه برای همیشه محو می‌شود. همان‌طور که دوستم مارک ویکتور می‌گوید: «به محض اینکه فکری به خاطرتان رسید، سریع آن را جوهری کنید.»

من همیشه وقتی کار می‌کنم، با خودم دستگاه ضبط دیجیتال به همراه دارم؛ از ضبط DM-1 دیجیتالی استفاده می کنم که می‌تواند تا ۱۰ ساعت یادداشت و مکالمه را نگه دارد. و وقتی کار نمی‌کنم، کارت‌های ۸×۱۱ و یک قلم در جیب کت یا پیراهنم دارم.

بسیاری از مردم بزرگ‌ترین موفقیت‌های خود را از طریق یادداشت روزانه‌ی اطلاعات شهودی کسب کرده‌اند. هر مسئله‌ای را که به پاسخ آن نیاز دارید بپرسید و بعداً شروع به نوشتن کنید. پاسخ سؤالات خود را خیلی سریع و به محض اینکه به ذهن شما می‌رسند، بنویسید. از نتیجه‌ی این کار شگفت‌زده خواهید شد.

فوراً اقدام کنید

به پاسخ‌هایی که دریافت می‌دارید توجه کنید و در مورد اطلاعات به دست آمده تا جایی که امکان دارد سریع اقدام کنید. وقتی در مورد اطلاعات به دست آمده اقدام کنید، متوجه خواهید شد که پاسخ‌های شهودی بیشتری دریافت خواهید کرد. بعد از مدتی در این جریان زندگی خواهید کرد. همین که حکمت به شما برسد، همه چیز آسان و بی‌زحمت به نظر می‌رسد. فقط کافی است در مورد آن اقدام کنید. متوجه خواهید شد که پاسخ‌های شهودی بیشتری دریافت خواهید کرد. وقتی یاد گرفتید که به خودتان اعتماد کنید و بیشتر بر شهود خود متکی باشید، عملکرد آن خودکار می‌شود.

متخصصان توافق دارند که شهود شما در زمانی که به آن اعتماد می‌کنید بهتر عمل می‌کند. هرچه با ایمان بیشتر به شهود خود تکیه کنید، نتایج بهتری در زندگی خواهید دید.

شدیداً شما را تشویق می‌کنم تا به شهود خود گوش دهید و از آن پیروی کنید. وقتی به شهود خود اعتماد کنید، به خودتان هم آسان‌تر اعتماد می‌کنید و هر چه بیشتر به خودتان اعتماد کنید، بیشتر موفق خواهید شد.

یادتان باشد مسئله این نیست که فقط در مورد آن فکر کنید، بلکه مهم این است که آن را بنویسید و روی آن اقدام کنید.

او گوش داد و اقدام کرد

مادلین بالتا شخصی بسیار معنوی است. برای او پرسش از درون یعنی صحبت با خدا... و گوش کردن به پاسخ‌های او.

در سال ۱۹۸۴، وقتی مادلین و دوستان کلیسایی‌اش برای یافتن راه‌حل کارِ دشوار او دعا می‌کردند و شنیدند *ژله‌ی سلطنتی تازه*، زندگی و مسیر موفقیتش متحول شد. مادلین که این هدایت‌کننده‌ی روشن و واضح را درک نکرده بود، آن را بررسی کرد و متوجه شد که ژله‌ی سلطنتی غذایی است که زنبورهای کارگر در کندو به ملکه می‌دهند ـ مایعی قوی و بسیار کامل که تازه در انگلستان به عنوان مکمل غذایی توزیع شده بود.

در این موقع مادلین کم‌کم حالی‌اش شد و طولی نکشید شروع به دعا کرد که آیا معرفی این ماده چیزی بیشتر از کمک به او است؟

جواب دعاهای او این بود: *شرکتی تأسیس کن*، و مادلین این کار را کرد.

امروز او صاحب شرکتی چند میلیون دلاری است که محصولاتی مغذی حاوی ژله‌ی سلطنتی را بین صدها هزار نفر توزیع می‌کند.

مادلین می‌گوید: «من معتقدم که خدا به من بینش، الهام، قدرت و جرئت دیدن همه‌ی این‌ها را داد.»

مثلاً در سال دوم تجارت، تلاش‌های بازاریابی مادلین چندین نتیجه داده بود. در حقیقت با ۴۵۰ دلاری که در حساب بانکی‌اش باقی‌مانده بود، حسابدار او توصیه کرده بود که مغازه را ببندد و آن را تعطیل کند. وقتی مادلین از جلسه برگشت، خود را در اتاقی حبس کرد و «گریه کرد و دعا کرد، گریه کرد و دعا کرد.» در روز سوم، مادلین کلمه‌ی «رادیو» را شنید و تصمیم گرفت مزرعه را ـ ۴۵۰ دلار باقی‌مانده ـ برای ۱۰ آگهی رادیویی که هریک ۴۵ دلار می‌شد، گرو بگذارد. در عرض چند روز دوباره فروش او بالا رفت. مسئولان رادیو که تحت تأثیر تعهد مشتاقانه‌ی مادلین به محصولش قرار گرفته بودند، در یکی از برنامه‌های گفت و شنود با او مصاحبه کردند و همین که او به خانه رسید، پت بون در قسمت ضبط با او تماس گرفت و در مورد ژله‌ی سلطنتی از او سؤال کرد تا آن را برای دخترش بخرد. چند ماه بعد بون به او زنگ زد تا بگوید که از مصرف آن محصول راضی است و تأثیرات خوبی داشته است.

وقتی بون پرسید آیا می‌تواند کاری برای او انجام دهد، مادلین از او خواست تا سه برنامه‌ی تجاری برای او ضبط کند. بون قبول کرد و شرکت مادلین که نامش «زنبور عسل زنده» است، روی ۴۰۰ ایستگاه رادیویی در سراسر امریکا تبلیغ شد و بیش از میلیون‌ها دلار از محصولاتش به فروش رسید.

وقتی در درون خود جستجو کنید، چه اتفاقی ممکن است بیفتد؟ برای مادلین بالتا، دعا کردن، به خوبی گوش فرا دادن و اقدام در مورد آنچه شنیده بود، به معنای پیشرفت موفقیت‌آمیز شرکتی بود که به صدها هزار نفر مشتری راضی خدمت می‌کند، همین‌طور خلق شیوه‌ی زندگی غیرقابل تصوری برای خود و خانواده‌اش.

بخش چهارم

خلق روابط موفقیت‌آمیز

روابط شخصی همچون خاکی حاصلخیز است که همه‌ی پیشرفت‌ها، موفقیت‌ها و دستاوردهای زندگی واقعی در آن می‌روید.

بن استاین

نویسنده، هنرپیشه و مجری برنامه‌ی تلویزیونی

اصل ۴۸

حضور کامل داشته باشید

صد بار گوش دهید، هزار بار درباره‌اش فکر کنید، یک بار سخن بگویید.

ناشناس

تفاوت بزرگی بین شنیدن ـ که صرفاً پذیرش رابطه است ـ و واقعاً گوش دادن، که هنر توجه کامل به درک کامل پیام ارائه شده است، وجود دارد. گوش دادن برخلاف صرفاً شنیدنِ صحبت کسی، مستلزم حفظ تماس چشمی، تماشای حالات فیزیکی بدن شخص، سؤال کردن برای روشن شدن مطالب و همین طور شنیدن پیامی است که بیان نشده است.

در پیشه‌ی خبرگزاری، خبرنگارها فعالانه در هنر گوش دادن آموزش می‌بینند ـ روش مصاحبه که در آن گزارشگران آن‌قدر خوب گوش می‌دهند و می‌فهمند که می‌توانند سؤالات زیرکانه و عمیقی را در مورد اطلاعاتی که در اختیار آن‌ها قرار داده می‌شود، مطرح کنند. گوش دادن فعالانه حالتی است که ماجراهای اخبار خوب را به وجود می‌آورد و اینکه چه تعداد از ما می‌توانیم روابط خود را بهبود بخشیم. تعجبی ندارد که خوب گوش دادن، دقیق و درست بودن اخبار را تضمین می‌کند و این دو ویژگی بسیار مهمی است که در خبرنگارها مشاهده می‌شود ـ دو ویژگی مهم که وجود آن در هر رابطه‌ای ضروری است.

گوش کردن نتیجه می‌دهد

مارسیا مارتین مربی اجرایی است. یکی از مشتریانش که معاون رئیس بانک بود، از مارسیا خواست تا در ساخت جلسات گروهی قدرتمندتر به او کمک کند. او شکایت می‌کرد که گروه تحت سرپرستی‌اش واقعاً آن طور که وی می‌خواهد در جلسات عمل نمی‌کنند، موضوعات درست را به جلسه نمی‌آورند، درست روی مسائل تمرکز نمی‌کنند و به طور مناسب هم موضوعات را ارائه نمی‌دهند.

وقتی مارسیا از او پرسید که در جلساتش چه می‌کند و چه مشکلاتی وجود دارد، معاون بانک گفت که همیشه جلساتش را با گفتن هدف از برگزاری جلسه شروع می کند، بعد نقاط ضعف و نقص آن‌ها را می‌گوید و سپس کاری را که از آن‌ها می‌خواهد انجام دهند، مطرح می‌کند. وقتی توضیحات او در مورد نحوه‌ی اجرای جلساتش تمام شد، مارسیا گفت که او تمام مدت در حال دستور دادن به اعضای گروهش است.

مارسیا به او گفت: «توصیه می‌کنم جلسه را فقط با این جمله شروع کن که هدف تو از برگزاری جلسه این است که آنان بگویند در هر یک از قسمت‌هایی که در آن کار می‌کنند چه اتفاقاتی می‌افتد، اوضاع چگونه پیش می‌رود، به نظر آن‌ها چه نقایصی وجود دارد و از تو چه می‌خواهند. بعد ساکت شو و اجازه بده که فقط آن‌ها حرف بزنند، تا زمانی که دیگر حرفی برای گفتن نداشته باشند و کاملاً تخلیه شده باشند. اگر حرف زدن را متوقف کردند، فقط بگو خوب دیگر چه، و اجازه بده که بیشتر صحبت کنند.»

مارسیا توضیح داد که احتمالاً افراد او فرصت تخلیه‌ی احساسات خود را نداشتند و نمی‌توانستند نظریات خود را بیان کنند، پیشنهادی بدهند و سؤالات خود را مطرح کنند. او آن‌ها را از اطلاعات و نظریات خود پر کرده و اصلاً به حرف آن‌ها گوش نداده بود. مشاور به او گفت که برای هر جلسه دو ساعت وقت در نظر بگیرد و در طی آن زمان اصلاً حرفی نزند، فقط گوش بدهد، یادداشت بردارد و سرش را تکان بدهد ـ در آنجا حضور داشته باشد و از سر علاقه گوش کند و حرف نزند.

سه روز بعد او مارسیا را کناری کشید تا بگوید که پرهیجان‌ترین و

قدرتمندترین جلسه‌ای که تاکنون در زندگی‌اش داشته همین بوده است. معاون دقیقاً همان کاری را که مارسیا از او خواسته بود انجام داده بود ـ به روشی گوش داده بود که تاکنون گوش نکرده بود. در نتیجه، اعضای گروه او صحبت کرده بودند و صحبت کرده بودند و صحبت کرده بودند و اطلاعات بیشتری در مورد اینکه افرادش چه می‌کنند و به چه چیزهایی نیاز دارند، در اختیار او قرار داده بودند و او در آن جلسه به اندازه‌ی تمام جلساتی که تاکنون اجرا شده بود، تجربه کسب کرده بود.

کمتر بحث کنید و بیشتر گوش بدهید

یک بار عکاسی نیویورکی را ملاقات کردم که به سراسر دنیا سفر کرده بود و از مکان‌هایی که رفتن به آنجا گران‌قیمت و پرهزینه بود، عکس‌هایی برای مشتریان مشهوری چون رولون و لانکوم گرفته بود. او برایم توضیح داد که چگونه دقیقاً آنچه را مشتریانش می‌خواهند برایشان تهیه می‌کند و بعد وقتی عکس دلخواه آن‌ها نیست، گیج می‌شود. او می‌گفت حتی اگر عکس اهرام ثلاثه‌ی مصر باشد، آن‌ها از او می‌خواهند آن را دور بیندازد. او می‌گوید اصلاً درست نیست حالت دفاعی به خود بگیرد یا با مشتریان بحث کند، حتی اگر همه‌ی ویژگی‌های مورد نیاز آن‌ها را به طور کامل تهیه کرده باشد. در عوض، بالاخره او یاد گرفته ـ بعد از اینکه مبالغ هنگفتی از دست داده ـ تنها کاری که باید انجام دهد این است که بگوید: «خوب، بگذارید ببینم این را درست گرفتم یا نه. شما از این کمتر می‌خواهید و از آن بیشتر، درست است؟ باشد، من دوباره می‌روم و از آنجا عکس می‌گیرم و برایتان می‌آورم. آن وقت ببینید از آن خوشتان می‌آید یا نه.»

به عبارت دیگر، او یاد گرفته کمتر با مردمی که صورت‌حساب‌ها را می‌پردازند بحث کند، بیشتر به حرف آن‌ها گوش بسپارد و فقط به واکنش آن‌ها پاسخ بدهد تا راضی بشوند.

به جای اینکه جلب توجه کنید، علاقه‌مند باشید

علت دیگر اینکه مردم نمی‌توانند به دقت گوش بدهند این است که آن قدر

سرگرم جلب توجه می‌شوند که به صحبت شخص علاقه‌ای نشان نمی‌دهند. آنان معتقدند که برای رسیدن به موفقیت باید بی‌وقفه صحبت کرد و تخصص و هوش خود را از طریق کلمات و عبارات نمایش داد.

بهترین راه ایجاد رابطه با مردم و مسلط شدن بر آنان و جذب کردنشان این است که واقعاً به آن‌ها علاقه‌مند باشید، با تمام وجود به حرفشان گوش فرا دهید و قصد شما از گوش دادن به صحبت‌های آن‌ها این باشد که بیشتر در موردشان بدانید. وقتی شخصی احساس کند که شما واقعاً علاقه‌مندید احساسات واقعی‌اش را بشناسید، سفره‌ی دلش را برای شما باز می‌کند و احساسات واقعی خود را خیلی سریع با شما در میان می‌گذارد.

نگرش کنجکاوی را در خود پرورش دهید. در مورد مردم دیگر کنجکاو باشید، اینکه چه احساسی دارند، چه فکری می‌کنند و دنیا را چگونه می‌بینند. چه امید و رویاهایی دارند و از چه چیزهایی می‌ترسند؟ افکار باطنی و آرزوهای آن‌ها چیست؟ در زندگی با چه موانعی روبرو می‌شوند؟

اگر می‌خواهید مردم با شما همکاری کنند، شما را دوست داشته باشند یا امکاناتی در جهت پیشرفت شما فراهم کنند، باید به آن‌ها علاقه‌مند باشید و به جای اینکه روی خودتان تمرکز کنید، بر دیگران متمرکز شوید. ببینید چه چیزی آن‌ها را شاد یا غمگین می‌کند. وقتی افکار شما بیشتر از خودتان متوجه دیگران باشد، فشار روحی کمتری احساس می‌کنید، می‌توانید با دقت و زیرکی بیشتری رفتار کنید و پاسخ دهید، سطح مفید بودن شما گسترش می‌یابد و خوشحال‌تر خواهید بود. علاوه بر آن، وقتی علاقه‌مند هستید، مردم به علاقه‌ای که به آن‌ها دارید پاسخ می‌دهند. دلشان می‌خواهد در اطراف شما باشند و محبوبیت شما زیاد می‌شود.

پرسشی قدرتمند

در سالی که در برنامه‌ی مربی‌گری راهبردی دن سولیوان شرکت می‌کردم، یکی از قدرتمندترین ابزار برقراری ارتباطی را که تاکنون دیده‌ام، یاد گرفتم. یکی از مؤثرترین راه‌ها جهت ایجاد ارتباط، خلق احساس وابستگی با دیگران است که از

آن هم در تجارب و هم در زندگی خصوصی‌ام استفاده می‌کنم. در اینجا چهار سؤال آمده است:

۱- اگر سه سال جلوتر از الان را می‌دیدید، می‌بایست در طی این دوره‌ی سه ساله چه اتفاقی می‌افتاد تا در مورد پیشرفت خودتان احساس شادی و رضایت کنید؟
۲- بزرگ‌ترین خطراتی که در مقابله با مشکلات و رسیدن به پیشرفت با آن‌ها مواجه خواهید بود، چه هستند؟
۳- بهترین فرصت‌هایی که باید برای رسیدن به آن هدف‌ها به دست آورید و روی آن تمرکز کنید، چه هستند؟
۴- برای تقویت و به حداکثر رساندن مهارت‌ها و منابعی که فعلاً فاقد آن‌ها هستید و باید آن‌ها را برای رسیدن به آن فرصت‌ها به دست آورید، به چه قدرت‌هایی نیاز دارید؟

حدود یک هفته بعد از اینکه این سؤالات را یاد گرفتم، با خواهرم کیم که دستیار نویسنده‌ی کتاب‌های سوپ جوجه *برای نوجوانان* بود، ملاقات کردم. احساس نمی‌کردم که در برقراری ارتباط با یکدیگر خیلی پیشرفت کرده باشیم. بنابراین تصمیم گرفتم سؤالاتی را که تازه یاد گرفته بودم، از او بکنم.

وقتی اولین سؤال را از او کردم، گویی به صورتی جادویی دری قفل شده را باز کردم. او به صحبت در مورد امیدها و رویاهای آینده‌اش پرداخت. گمان می‌کنم حداقل ۳۰ دقیقه بی‌وقفه حرف زد. بعد سؤال دوم را کردم. دوباره ۱۵ دقیقه‌ی دیگر صحبت کرد. من حتی یک کلمه هم حرف نزدم. سپس سؤال سوم و چهارم را مطرح کردم و او بعد از یک ساعت ساکت ساکت شد. تا بناگوشش لبخند می‌زد و به گونه‌ای غیرعادی آرام و ساکت به نظر می‌رسید. لبخندی به من زد و گفت: «بهترین گفتگویی که تا به حال داشتم همین بود. خیلی احساس وضوح و متمرکز بودن می‌کنم. دقیقاً می‌دانم که لازم است به کجا بروم و چه کاری انجام دهم. متشکرم.»

شگفت‌آور بود. من حتی یک کلمه هم حرف نزده بودم ـ جز آن چهار سؤالی که کرده بودم. با طرح آن سؤالات، او توانسته بود مسیر خود را مشخص کند. قبلاً

نمی‌دانست آن‌ها چه هستند و صحبت کردن با من او را به وضوح و آرامش رساند، احساس کردم با خواهرم ارتباط خوبی برقرار کردم و او هم همین احساس را داشت. از آن موقع به بعد، گمان می‌کنم در بعضی موارد تمایل داشته‌ام که وسط حرفش بپرم و نظر خودم را در مورد کارهایی که باید انجام دهد و روش خودم در مورد اینکه با گوش ندادن به صحبت‌های دیگران نمی‌توان خود را کشف کرد، به او بگویم.

از آن پس همیشه این چهار سؤال را برای همسرم، فرزندانم، کارکنانم، هم صنفی‌هایم، مراجعانی که راهنمایی می‌خواهند، شرکت‌کنندگان در همایش‌هایم و چند تن از شرکای کاری‌ام مطرح کرده‌ام. نتیجه همیشه سحرآمیز بوده است.

حالا نوبت شماست

همین امروز آن چهار سؤال را روی کارتی بنویسید و آن را با خود داشته باشید. هر روز سر ناهار یا شام آن سؤالات را از یک نفر بکنید. از دوستان و خانواده‌ی خودتان شروع کنید. متعجب خواهید شد وقتی ببینید چه چیزهایی یاد می‌گیرید و چقدر به آن‌ها احساس نزدیکی می‌کنید.

از افراد موفق در تجارت و همکاران تجاری خود هم این سؤالات را بکنید. وقتی پاسخ دادند، می‌فهمید که پایه‌ای برای برقراری روابط تجاری وجود دارد یا نه. متوجه می‌شوید که آیا محصولات و خدمات شما می‌تواند به آن‌ها در رسیدن به اهدافشان کمک کند یا نه.

اگر متوجه شدید که نمی‌خواهند به این سؤالات پاسخ دهند، در این صورت کسانی نیستند که بخواهید با آن‌ها وارد کار و تجارت شوید، چون وقتی آن‌ها خود چیزی نمی‌دانند و به فکر آینده‌ی خود نیستند، چگونه شما می‌توانید کمکشان کنید؟ و وقتی آنان نمی‌خواهند به شما جواب بدهند، یعنی اعتمادی به شما ندارند. بنابراین نمی‌توانید کاری بکنید و هیچ مبنایی برای این رابطه وجود ندارد.

پیشنهاد آخر: این سؤالات را از خودتان هم بکنید و پاسخ‌ها را روی تکه‌ای کاغذ بنویسید یا با دوست خود این تمرین را شفاهاً انجام دهید. تمرین ارزشمند و بسیار مفیدی است.

اصل ۴۹

درددل کنید

اکثر ارتباطات به بازی پینگ‌پونگ شباهت دارند که در آن مردم فقط آماده می‌شوند تا امتیازات بعدی را از آن خود کنند، اما وقتی کمی تأمل می‌کنند تا نظریات مختلف و احساسات همراه با آن را درک کنند، همین موجب می‌شود که حریف‌های ظاهری به اعضای واقعی همان گروه تبدیل شوند.

کلیف درفی
خالق روند درددل کردن

متأسفانه در بسیاری از تشکیلات تجاری، آموزشی و غیره، هرگز فرصتی برای بیان احساسات وجود ندارد و کسی به آن‌ها گوش نمی‌دهد. بنابراین افراد به مرحله‌ای می‌رسند که ظرفیتی برای تمرکز روی تجارتی که در دست دارند، پیدا نمی‌کنند. احساسات زیادی در هوا معلق می‌ماند. مثل این است که بخواهید داخل لیوانی که کاملاً پر است، آب بیشتری بریزید؛ جایی برای آن وجود ندارد و سرریز می‌شود. شما باید ابتدا آب مانده را بیرون بریزید تا جای خالی برای آب تازه باز کنید.

در مورد احساسات و هیجانات هم همین‌طور است. تا به حرف دیگران گوش ندهید، آن‌ها هم به حرف‌های شما گوش نمی‌دهند. اول باید هر آنچه آن‌ها را

آزار می‌دهد، از قلبشان خارج شود. چه شما کسی باشید که تازه از سرکار به خانه برگشته‌اید، پدر یا مادری که تازه کارنامه‌ی بچه‌ی خود را دیده‌اید و نمراتش چندان خوب نیست، فروشنده‌ای که سعی می‌کند اتومبیلی نو را بفروشد، یا مدیری که بر دو شرکت نظارت دارد، ابتدا لازم است اجازه دهید دیگران در مورد نیازها و خواسته‌ها، امیدها و آرزوها، ترس‌ها و نگرانی‌ها و آلام و دردهای خود صحبت کنند، بعد شما در مورد خودتان صحبت کنید. باید فضایی در درون آن‌ها به وجود آورید تا بتوانند به حرف شما گوش دهند و حرف‌هایتان را درک کنند.

درددل کردن چیست؟

درددل کردن روش ارتباطی بسیار ساختارمندی است که در آن هشت توافق صورت می‌گیرد تا سطح ارتباطی عمیق و سالمی بدون ترس از محکوم شدن، توصیه و نصیحت، آشفتگی یا مورد حمله قرار گرفتن برقرار شود. گفتگوی صمیمانه ابزار قدرتمندی است برای رهاسازی و روی کار آوردن هرگونه احساسات بیان نشده، که موجب می‌شود مردم حاضر شوند آن را معامله کنند. می‌توان از آن در موارد و موضوعات داخل منزل، تجارت، کلاس درس، تیم‌های ورزشی و مؤسسات مذهبی استفاده کرد تا برقراری ارتباط، درک متقابل و صمیمیت به وجود آورد.

در چه مواقعی درددل کنیم؟

درددل کردن در موارد زیر مفید است:

- قبل یا در طول برگزاری جلسات کارکنان.
- در آغاز جلسه‌ای تجاری و حتی زمانی که دو گروه برای اولین بار یکدیگر را ملاقات می‌کنند.
- بعد از اتفاقی که از لحاظ احساسی تحریک‌کننده و هیجان‌انگیز است، مثل استهلاک، کم‌کاری، خاتمه خدمت، مرگ، صدمه‌ی ورزشی، وجود موانع مالی یا حتی فاجعه‌ای همچون حمله‌ی تروریست‌ها در ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱.

- وقتی بین دو نفر، گروه یا اداره، کشمکش و تضاد وجود دارد.
- در فواصل منظم در منزل، اداره یا کلاس، تا سطح عمیق‌تری از ارتباط و صمیمیت به وجود آید.

چگونه درددل کردن را هدایت و رهبری کنیم؟

درددل کردن را می‌توان با هر گروه به هر تعدادی که باشند، از دو نفر تا ده نفر، ترتیب داد. می‌توانید گروهی ده نفری یا بیشتر را به گروه‌های کوچک‌تر تقسیم کنید، چون اگر گروه بزرگ‌تر از این باشد، عوامل اعتماد و امنیت کم می‌شود و برگزاری آن جلسه وقت زیادی می‌گیرد.

اولین بار که جلسه‌ی درددل کردن را هدایت می‌کنید، با این توضیح شروع کنید که اگر گاهی از این ساختار برای برقراری ارتباط استفاده شود ارزش زیادی دارد و همین موجب می‌شود افراد عمیق‌تر به صحبت‌های هم گوش دهند. ساختار درددل کردن فضایی سالم، ایمن و به دور از قضاوت و انتقاد را به وجود می‌آورد که موجب می‌شود احساسات به صورت سازنده مطرح شوند. اگر احساسات بیان نشوند، مانع انجام کار گروهی، تشریک مساعی، خلاقیت و انگیزه‌ای که برای بهره وری و موفقیت هر شرکتی ضروری است، می‌شود.

رهنمودهایی برای درددل کردن

از مردم بخواهید که به صورت دایره یا دور میز بنشینند. توافق‌های اصلی و پایه‌ای را معرفی کنید، که شامل موارد زیر می‌شوند:

- فقط کسی که درددل می‌کند، حرف بزند.
- در مورد هر آنچه کسی دیگر گفته است، قضاوت یا از آن انتقاد نکنید.
- بعد از اینکه نوبت شما تمام شد، نوبت را به نفر سمت چپ خود بدهید.
- در مورد چگونگی احساس خود صحبت کنید.
- اطلاعاتی که در جلسه مطرح می‌شود، در جای دیگر ذکر نشود.
- صحبت خود را تا زمانی که کامل نشده، قطع نکنید.

اگر وقت کافی داشتید، درددل کردن زمانی به طور طبیعی کامل می‌شود که همه حرف دلشان را زده باشند بی‌آنکه حرفی برای گفتن باقی مانده باشد.

از گروه بخواهید با رهنمودهایی که برای مطمئن ساختن همه از اینکه این گفتگوها مورد تمسخر قرار نمی‌گیرد و ارزش خود را از دست نمی‌دهد، موافقت کنند. از آنجا که قرار نیست هیچ کس جز کسی که موضوع را مطرح می‌کند حرف بزند، اغلب بهترین راه این است که منتظر شوید تا صحبت فرد کامل شود و همین کار به بقیه گوشزد می‌کند که موافقت‌های خاص نیاز به توجه و دقت بیشتر دارند. راه دیگر این است که موارد توافقی را روی کاغذ یا تخته‌ی اعلانات بنویسید تا در زمان اشاره به آن‌ها چیزی از قلم نیفتد. همه‌ی حاضران در جلسه هر کدام یک دور صحبت کند، یا چهارچوبی زمانی برای هر کدام مشخص کنید (۱۵ تا ۳۰ دقیقه، اگر مسائل احساسی شدید است کمی طولانی‌تر) و همین‌طور همه‌ی افراد گروه صحبت کنند تا زمان تمام شود یا دیگر کسی چیزی برای گفتن نداشته باشد.

می‌توانید از شیئی استفاده کنید تا هر بار کسی صحبت می‌کند آن را در دست بگیرید و بعد از اتمام صحبت‌هایش آن را به نفر بعدی بدهد، چیزی مثل توپ، ورق کاغذ، کتاب یا هر چیز دیگری که همه‌ی شرکت‌کنندگان بتوانند آن را ببینند. من همه نوع آن را دیده‌ام، از حیوانات پارچه‌ای، توپ بیسبال دانشکده و کلاه تیم فوتبال گرفته تا عصای سرخپوستان. در واقع من ترجیح می‌دهم از پارچه‌ی مخمل قرمزی که به شکل قلب دوخته شده است، استفاده کنم، چیزی که «کلیف درفی» بنیانگذار روند درددل کردن در سایت خود می‌فروشد، چون این نشان یادآور این است که همه از صمیم قلب به حرف یکدیگر گوش می‌دهند و اینکه سعی می‌کنند قلب موضوع را در دست بگیرند.

نتایجی که می‌توانید از درددل کردن انتظار داشته باشید

می‌توانید منتظر دریافت نتایج زیر باشید:

- افزایش مهارت‌های شنیدن و گوش کردن.

- بیان احساسات به صورت سازنده.
- توانایی بیشتر در بخشش رنجش‌ها و مسائل کهنه و قدیمی.
- افزایش احترام و درک متقابل.
- احساس برقراری ارتباط، وحدت و پیوستگی بیشتر.

یکی از ارزشمندترین استفاده‌های درددل کردن برای من در طول آموزش هفتگی این بود که برای ۱۲۰ مدیر مدرسه در برگن نروژ اجرا می‌کردم. تازه می‌خواستیم جلسه‌ی بعدازظهر را شروع کنیم که کسی اعلام کرد یکی از شرکت‌کنندگان در کارگاه آموزشی در بین فاصله‌ی استراحت ظهر در سانحه‌ی اتومبیل کشته شده است. ناراحتی و اندوه عظیمی بر سالن حاکم شد. ادامه‌ی برنامه با این وضع غیرممکن بود. بنابراین شرکت‌کنندگان را به گروه‌های ۶ نفری تقسیم کردم و رهنمودهای درددل کردن را به آن‌ها آموزش دادم. به آن‌ها گفتم که همین طور به نوبت درددل خود را بیان کنند، تا اینکه همه دوبار صحبت کردند و این یعنی اینکه دیگر حرفی برای گفتن باقی نماند.

افراد گروه به مدت یک ساعت حرف زدند و گریه کردند. آن‌ها در مورد غم و اندوه و احساساتشان در مورد مرگ و ارزش زندگی زودگذر، وحشتناک بودن زندگی در بعضی از مواقع و اینکه باید در زمان حال زندگی کنیم چون آینده هرگز تضمین نشده است، حرف زدند. پس از استراحتی کوتاه، توانستیم فعالیت‌های برنامه‌ریزی شده را ادامه دهیم و آن‌ها در همه‌ی احساسات خود با یکدیگر شریک شدند. گروه یک بار دیگر آماده‌ی تمرکز بر موضوعاتی شد که می‌خواستم در آنجا آموزش دهم.

درددل کردن تجارت خانوادگی را حفظ می‌کند

جیمز صاحب تجارت خانوادگی کوچکی بود که سال‌ها او و خانواده‌اش را حمایت کرده بود. همسر و دو پسرش که هر دو ازدواج کرده بودند و بچه هم داشتند، به عنوان کارمند در این شرکت کار می‌کردند. حداقل هفته‌ای یک بار همه‌ی آن‌ها دور هم جمع می‌شدند و با هم غذا می‌خوردند، و جیمز نهایت تلاش خود را

می‌کرد تا این خانواده‌ی رو به رشد را با هم متحد نگه دارد. جیمز امیدوار بود که وقتی بازنشسته شد، تجارت خانوادگی‌اش ادامه پیدا کند و معاش همه‌ی اعضای خانواده از طریق آن تأمین شود.

اگرچه ظاهراً طرحی بسیار عالی به نظر می‌رسید، همیشه بین دو پسر او رقابت و دشمنی وجود داشت و وقتی همسر هر دوی آن‌ها به کار در شرکت مشغول شدند، همه چیز شروع به از هم پاشیدن کرد. رنجش و ناراحتی و خشم در مورد موارد جزئی ظاهراً رفع می‌شد، اما بعداً در انتقادات طعنه‌آمیز و طغیان‌های خشمگینانه دوباره ظاهر می‌شد. وقتی این دو پسر با هم درگیری شدید پیدا کردند، جیمز متوجه شد لازم است به صورت شفاف با یکدیگر صحبت کنند. اما می‌ترسید که موقعیت بدتر شود مگر اینکه قواعد شدیدتری وجود داشته باشد، بنابراین تصمیم گرفت که از ساختار «درددل کردن» استفاده کند.

بعد از اینکه غذای خانوادگی را صرف کردند، همه به صورت دایره دور هم نشستند. گروه به طرز عجیبی ساکت بود و هیچ کس نمی‌دانست منتظر چه چیزی باشد. جیمز با کسب توافق همه در مورد قوانین ۸ تایی و ساختار صحبت را شروع کرد. در دور اول کسی حرف زیادی برای گفتن نداشت. در دور دوم یکی از پسران خشم خود را ابراز کرد و وقتی قلب مخملی به دست پسر دوم رسید، دشمنی شدیدتری ظاهر شد، و مشخص بود کسی از رهنمودها تخطی نمی‌کند - نه از اتاق بیرون می‌رود و نه چیزی را پرتاب می‌کند.

صحبت کردن کار ساده و آسانی نبود و مواقعی بود که هر دو حاضر بودند هر کار دیگری انجام دهند به غیر از صحبت کردن. حتی حاضر بودند ظرف بشویند. اما همین‌طور که قلب مخملی دست به دست می‌چرخید، همه همان تجربه‌ای را داشتند که دیگری احساس کرده بود، و این دشمنی کم‌کم ناپدید شد. سپس همسر یکی از پسرها شروع به گریه کرد و گفت آن‌قدر نگران است که نمی‌داند چه باید بکند. با وجود همه‌ی اختلافاتی که در این خانواده و تجارت آن‌ها به وجود آمده بود، دیگر آن را تحمل نکرد. گفت که باید چیزی تغییر کند. در آن

لحظه چیزی آزاد شد، و همه در حال اشک ریختن بودند. همین طور که قلب دست به دست می‌چرخید، جای غم و ناراحتی را اطلاع از عشق به یکدیگر گرفت و بابت همه چیز سپاسگزار شدند.

هرچند مطمئناً هرگز مشخص نخواهد شد، جیمز معتقد است که به احتمال زیاد «گفتگوی از صمیم قلب» علت اصلی تجارت خانواده و سلامت فکر او بود.

«آنچه دوست دارم بگویم»، میلیون‌ها دلار برایم ذخیره می‌کند

دوستم مارشال توربر مربی و مشاور مدیریت است که به مردم آموزش می‌دهد چگونه ثروت به دست آورند و به مدت بیش از ۳۰ سال از آن حفاظت کنند. اخیراً او با لی براور از مؤسسه‌ی ثروت غنی شده کار کرده است تا به خانواده‌های فوق‌العاده ثروتمند کمک کند که یاد بگیرند چگونه به طور مناسبی بر خرج شدن پول خود نظارت داشته باشند و آگاهانه آن را به نسل بعدی منتقل کنند. مارشال از «درددل» برای این کار استفاده می‌کند که آن را تمرین «احساس می‌کنم دوست دارم بگویم» نامیده است، که تأثیری شگرف دارد.

من هر جلسه‌ی تجاری را این‌طور آغاز می‌کنم که چه کسی حاضر است به این سؤال پاسخ بدهد: «برای اینکه گذشته‌ها را رها کنید و در حال حضور داشته باشید، نیاز دارید چه مطلبی را بگویید؟» یکی از کلیدهای موفقیت این روش این است که هیچ کس نمی‌تواند از آنچه گفته می‌شود ایراد بگیرد. همه باید منتظر شوند تا فرد به صحبت‌های خود خاتمه دهد و بگوید متشکرم، بعد رشته‌ی سخن را به نفر بعدی حاضر در گروه بدهد. اگر لازم باشد باید یک بار دیگر همه به صورت دایره‌وار بنشینیم و صحبت کنیم. گاهی ما دو بار در گروه صحبت می‌کنیم. افراد می‌توانند اگر حرفی برای گفتن نداشته باشند، نوبت خود را به نفر بعدی بدهند.

با خانواده‌ی بسیار ثروتمندی کار می‌کردم که صدها میلیون دلار ثروت داشت اما هیچ‌گونه لذتی از زندگی در کار نبود. بچه‌ها با پدر و مادر خود صحبت نمی‌کردند و آنان را با اجازه‌ی صحبت ندادن به پدربزرگ و مادربزرگشان تنبیه

می‌کردند. این نفرت و کینه و ناتوانی مطلق برای برقراری ارتباط و فقدان همکاری برای این خانواده ده‌ها میلیون دلار خرج برمی‌داشت.

همه را دور هم جمع کردم و گفتم: «ببینید، مشخص است که همه‌ی شما مقدار زیادی ناراحتی و رنجش در گذشته دارید و مسائل خیلی مهم زیادی وجود دارد که حل نشده باقی مانده است، اما اگر نتوانیم دور هم جمع شویم و الان آن‌ها را حل کنیم، دلیلی ندارد که بخواهیم آینده‌ای بهتر و جدیدتر برای خود بسازیم.»

وقتی پیشنهاد دادم که تمرین «آنچه احساس می‌کنم دوست دارم بگویم» را اجرا کنیم، همه معتقد بودند کلاً انجام آن اتلاف وقت است. بالاخره آن‌ها را متقاعد کردم که آن را انجام دهند. کارمان مدت چهار ساعت طول کشید و فقط با یک دور صحبت کردن تمام نشد؛ چند بار تکرار شد، اما وقتی آن چهار ساعت تمام شد، همه عاشق یکدیگر بودند، به حدی که توافق کردند که با گروه «ثروت قدرت‌دهنده» برای ایجاد روش جدید و هشیارانه‌ی مشارکت و سرمایه‌گذاری با ثروت خانواده کار کنند. موضوع هنوز کامل نشده بود که خانواده از ناتوانی مطلق به برقراری ارتباط و حضور فعال رسید. و از آن جلسه دو توافق خانوادگی به دست آمد ـ «اول خانواده» و «وقتی با هم باشیم بهتر کار می‌کنیم.» کل کاری که انجام دادیم همین بود، ولی تمام روز وقت ما را گرفت. اگر تمرین «آنچه احساس می‌کنم دوست دارم بگویم» را انجام نداده بودیم، هیچ امیدی برای این خانواده وجود نداشت. هیچ!

معجزه این است که وقتی حاضر شوید همه‌ی خشم پنهان و رنجش و بی‌اعتمادی خود را بیان کنید، دیگر چیزی جز عشق باقی نمی‌ماند و با عشق است که می‌توان همه چیز را خلق کرد.

اصل ۵۰

هرچه سریع‌تر حقیقت را بگویید

وقتی در تردید به سر می‌برید، حقیقت *را* بگویید.

مارک تواین

نویسنده‌ی چندین افسانه‌ی امریکایی، شامل

تام سایر و ماجراهای هاکلبری فین

اکثر ما از گفتن حقیقت اجتناب می‌کنیم چون کار آسان و راحتی نیست. از عواقب آن می‌ترسیم ـ اینکه دیگران احساس ناراحتی کنند به احساسات آن‌ها صدمه بزنیم یا خشم آنان را تحریک کنیم. با این حال، وقتی حقیقت را نمی‌گوییم و دیگران هم به ما حقیقت را نمی‌گویند، مسائل از پایه بر مبنایی غیر از واقعیت بنا گذاشته می‌شوند.

همه‌ی ما این عبارت را شنیده‌ایم: «راستش را بگو، خلاص.» و همین طور هم می‌شود. حقیقت به ما اجازه می‌دهد تا با مسائل آن‌طور که هستند برخورد کنیم، نه آن‌طور که تصور می‌کنیم هستند یا امیدواریم باشند یا با دروغ‌های خود آن طور که می‌خواهیم تشدیدشان می‌کنیم.

حقیقت انرژی ما را رها می‌کند. حفظ حقیقت، رازداری یا انجام یک عمل، انرژی می‌طلبد.

وقتی واقعیت را بگویید، چه اتفاقی می‌افتد

در همایش چهار روزه‌ام تمرینی به نام «اَسرار» انجام دادم. تمرین بسیار ساده‌ای است که به مدت یکی دو ساعت اسرار خود را با گروه در میان می‌گذاریم - چیزهایی که تصور می‌کنیم اگر دیگران از آن اطلاع پیدا کنند دیگر ما را دوست نخواهند داشت و تأییدمان نخواهند کرد. از شرکت‌کنندگان دعوت می‌کنم خیلی ساده بایستند و هر آنچه را پنهان کرده‌اند، برای همه بگویند و بعد بنشینند.

نه بحثی در مورد آن می‌شود و نه واکنشی در برابرش نشان داده می‌شود، فقط گفت و شنود صورت می‌گیرد. ابتدا خیلی آرام و کند شروع می‌شود، مثل زمانی که می‌خواهیم پاهایمان را در آب سرد فرو کنیم. مثلاً: «من در کلاس هشتم در امتحان ریاضی تقلب کردم» و «وقتی ۱۴ ساله بودم قلمتراش دوستم را دزدیدم.» اما وقتی مردم متوجه می‌شوند که هیچ اتفاق بدی برای کسی نمی‌افتد، بالاخره همه سر صحبت را باز می‌کنند و درباره‌ی مسائل جدی‌تر حرف می‌زنند و مسائل دردناک‌تری را مطرح می‌کنند.

وقتی دیگر کسی چیزی برای گفتن نداشت، از گروه می‌خواهم اگر احساس می‌کنند کمتر مورد علاقه‌ی دیگران هستند یا احساس می‌کنند گروه آن‌ها را قبول ندارد، بیان کنند. در همه‌ی این سال‌ها هرگز نشنیدم کسی بگوید بله.

بعد می‌پرسم: «چه تعداد از افراد وقتی این صحبت‌ها را از سینه‌ی خود بیرون ریختند، احساس رهایی و آزادی پیدا کرده‌اند؟»

همه می‌گویند چنین احساسی دارند.

بعد می‌پرسم: «چند نفر از شما احساس نزدیکی بیشتری به افراد گروه دارید؟» و دوباره همه‌ی دست‌ها بالا می‌رود. مردم متوجه می‌شوند مسائلی که پنهانش کرده بودند، آن‌قدرها وحشتناک و ترسناک نبوده است. اما در حقیقت آن را با تعداد کمی از افراد گروه در میان گذاشته‌اند. آن‌ها تنها نیستند، بلکه بخشی از اجتماع بشری هستند.

اما عجیب‌تر از همه چیزی است که مردم در طول سال‌های بعد آن را گزارش می‌دهند.

میگرن‌های دائمی آن‌ها ناپدید می‌شود. گرفتگی‌های عضلانی‌شان بهبود می‌یابد و دیگر نیازی به مراقبه نیست. افسردگی از بین می‌رود و شادمانی برمی‌گردد. مردم معمولاً جوان‌تر و شاداب‌تر به نظر می‌رسند و این کاملاً شگفت‌انگیز است. یکی از شرکت‌کنندگان پنج کیلو کاهش وزن را در عرض دو روز گزارش کرد. او در واقع اطلاعات خیلی کمی را رها کرده بود.

این مثال به ما می‌گوید که نگه داشتن حقایق زندگی انرژی زیادی از ما می‌گیرد و وقتی آن انرژی رها می‌شود، می‌تواند برای تمرکز بر خلق موفقیت بیشتر در زمینه‌های دیگر زندگی ما مورد استفاده قرار گیرد. کمتر محتاط می‌شویم و بیشتر خواهان این هستیم که خود واقعی‌مان باشیم. و وقتی این‌طور شود، اطلاعاتی که برای بهبود کارها حیاتی است، در میان گذاشته می‌شود و مورد اقدام قرار می‌گیرد.

لازم است چه مسائلی را با دیگران در میان بگذارید؟

در هر زمینه‌ای از زندگی ما، سه مورد وجود دارد که بیشتر از همه نیاز داریم تا آن را با دیگران در میان بگذاریم: رنجش‌هایی که به وجود آورده‌ایم، نیازها و درخواست‌های برآورده نشده‌ای که آن رنجش‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهند، و تشکر و قدردانی از دیگران.

در زیر این رنجش‌ها، نیازها و آرزوهایی برآورده نشده وجود دارد. هرگاه دیدید کسی را رنجانده‌اید، از خودتان بپرسید: «از او چه می‌خواهم که نگرفته‌ام؟» بعد خودتان را متعهد کنید که در مورد آن سؤال کنید. همان طور که قبلاً گفتیم، بالاترین چیزی که خواهید گرفت، جواب «نه» است. ممکن هم هست فقط جواب مثبت بگیرید. اما حداقلش این است که این سؤال شما را رها می‌کند.

یکی از ارزشمندترین تمرینات و در عین حال سخت‌ترین آن‌ها برای مردم این است که راحت نباشند حقیقت را بگویند. بیشتر ما به قدری در مورد جریحه‌دار کردن احساسات دیگران ناراحت و نگران هستیم که احساسات واقعی خود را بیان نمی‌کنیم و در عوض به خودمان صدمه می‌زنیم.

گفتن حقیقت مزیت‌های بی‌شماری دارد

مدت کوتاهی بعد از اینکه مؤسسه‌ای را برای آموزش افزایش عزت نفس پایه‌گذاری کردم تا کار خود را برای دنیای غیرانتفاعی آموزش و پرورش، زندان‌ها، خدمات اجتماعی و دیگر افرادی که در معرض خطر قرار دارند انجام دهم، مدیر عامل شرکتم لاری پرایس تقاضانامه‌ای پیشنهادی کشف کرد که از طرف اداره‌ی آموزش و پرورش لس‌آنجلس صادر شده و اعلام کرده بود ۸۴٪ از افرادی که در کارهای خیریه شرکت می‌کنند، بعد از اینکه در روز اول کار آموزش را شروع می‌کنند دیگر برنمی‌گردند. مردم این استان می‌دانستند که این کار به برنامه‌ای چرخشی نیاز دارد که به مردم امید و انگیزه بدهد تا کار آموزش خود را کامل و زندگی بهتری برای خود و خانواده‌شان فراهم کنند.

می‌دانستیم می‌توانیم برنامه‌ای طراحی کنیم که شرایط و ویژگی‌های استان را در نظر بگیرد، اما در عین حال می‌دانستیم که ساعات تماس و برقراری ارتباط آن‌قدر نیست تا نتایجی را که استان انتظارش را می‌کشید فراهم آورد. واضح بود روشی که این استان برای برنامه در نظر گرفته بود، نتیجه نمی‌داد.

ما که مشتاق بودیم قراردادی ۷۳۰۰۰۰ دلاری منعقد کنیم و مؤسسه‌ای با بودجه‌هایی که نیازمند آن بودیم راه‌اندازی کنیم، تصمیم گرفتیم پیشنهاد گسترده‌ای ارائه دهیم که برای ماه‌ها قابل اجرا باشد. شب قبل تمام مدت بیدار بودیم و در حال نتیجه‌گیری، چاپ، تطبیق و تنظیم کپی‌های زیادی که قرار بود امضا شود.

حتماً پیشنهاد خوبی داده بودیم، چون به عنوان یکی از سه گروهی که به مرحله‌ی آخر رسیده بودند انتخاب شدیم و از ما خواستند تا در مصاحبه‌ای حضوری برای دفاتر اداری استان شرکت کنیم.

هنوز هم یادم نرفته که در مقابل اداره‌ی استان ایستادم و به لاری گفتم: «می‌دانی، مطمئن نیستم که می‌خواهم در این رقابت برنده شوم. مهم نیست برنامه‌ای که جمع کردیم چقدر خوب است، روشی که آن‌ها خواهان آن هستند، ممکن نیست نتایج دلخواهشان را ارائه دهد. گمان می‌کنم ما باید حقیقت را به

آن‌ها بگوییم. آن‌ها باید بدانند که چگونه آن را بسازند؟ آن‌ها متخصص نیستند. چطور می‌توانند چیزی را که به طور کامل درک نکرده و متوجهش نشده‌اند، درخواست کنند؟»

می‌ترسیدیم کارمندان استان ما را مورد انتقاد قرار دهند یا قضاوت بدی در موردمان بکنند و قرارداد را به کس دیگری بدهند. خطر بزرگی بود، بخصوص با پول زیادی که در بر داشت. اما تصمیم گرفتیم که واقعیت را بگوییم.

واکنش اعضای هیئت مدیره‌ی استان ما را متعجب کرد. بعد از اینکه به نظریات ما گوش دادند، تصمیم گرفتند هر طور شده ما را استخدام کنند چون می‌خواستیم حقیقت را بگوییم. بعد از اینکه گفته‌های ما را تجزیه و تحلیل کردند، متفق‌القول احساس می‌کردند ما تنها کسانی هستیم که به خوبی موقعیت آن‌ها را درک کرده‌ایم.

نتایج به قدری عالی بود که بالاخره برنامه پیش رفت ـ برنامه‌ی اهداف ـ و از طریق برنامه‌های عام‌المنفعه‌ی دیگر ـ به علاوه‌ی اداره‌ی افراد بی‌سرپرست و بی‌خانمان ـ مورد استفاده قرار گرفت و برای سان کوئنتین و چند زندان دیگر اجرا شد.

گفتن حقیقت سخت «زمان مناسب» نمی‌خواهد

همان‌طور که در دفتر آموزش و پرورش لس‌آنجلس متوجه شدم، گفتن حقیقت مثل تفاوت بین سود یا زیان در معامله است. ما در مورد مشارکت خود به توافق رسیدیم، اما تصمیم گرفتیم حقیقت را زودتر بیان کنیم و آن را به تأخیر نیندازیم.

اگر یاد بگیریم هر چه زودتر حقیقت را بگوییم، یکی از مهم‌ترین عادت‌های موفقیت را که موجب پیشرفت ما می‌شود، کسب کرده‌ایم. در واقع، به محض اینکه از خودتان بپرسید: «نمی‌دانم بهترین وقت برای گفتن حقیقت کی است»، همان بهترین وقت برای انجام این کار است.

آیا ممکن است نامساعد باشد؟ احتمال دارد. آیا ممکن است واکنش‌های زیادی را به وجود آورد؟ بله. اما کار درست همین است. عادت کنید هر چه زودتر حقیقت را بگویید. در نهایت به مرحله‌ای می‌رسید که به محض اینکه به فکرتان

خطور کرد، آن را بیان کنید. این زمانی است که کاملاً اقتدار پیدا می‌کنید. هر آنچه می‌بینید، همان را دریافت می‌کنید. مردم خواهند دانست که شما در چه وضعیتی قرار دارید و می‌توانند به صحبت عاقلانه‌ی شما تکیه کنند.

«نمی‌خواهم احساسات آن‌ها را جریحه‌دار کنم»

بارها شده مردم از این بهانه که نمی‌خواهند احساسات دیگران را جریحه‌دار کنند، استفاده می‌کنند. همیشه دروغ است. اگر شما هم تا به حال این‌طور تصور کرده‌اید، بدانید اتفاقی که واقعاً برای شما افتاده این است که از خودتان در مقابل احساسات خود محافظت می‌کنید و از احساسی که در زمان آشفتگی و نگرانی به شما دست می‌دهد، اجتناب می‌ورزید. این روش فرار آدم‌های ترسو است و همین موجب می‌شود مسائل و مشکلات خود را روی دایره بریزید.

این مسئله شامل چنین مسائلی هم می‌شود که به بچه‌ها بگویید دارید از همسرتان جدا می‌شوید، که چون پدر شغل جدیدی پیدا کرده، خانواده به تگزاس نقل مکان می‌کند، که می‌خواهید بعضی از کارکنان را اخراج کنید، که امسال خانواده را به تعطیلات نمی‌برید، که نمی‌توانید سفارشی را که قول داده بودید به موقع تحویل دهید، که شما سرمایه‌ی خانواده را در معامله‌ی سهام از دست داده‌اید.

پنهان کردن حقایق و واقعیت همیشه نتیجه معکوس و بدی دارد. هر چه مدتی طولانی‌تر آن را پنهان کنید، بدتر به خودتان و کسان دیگری که در آن سهیم هستند صدمه می‌زنید.

نمی‌خواهید این را بشنوید، اما...

نمی‌خواهم آدم‌های بله قربان‌گو در اطراف من باشند، اما می‌خواهم همه حقیقت را بگویند، حتی اگر به قیمت از دست دادن کارشان تمام شود.

ساموئل گلدوین

بنیانگذار استودیوهای مترو ـ گلدوین ـ مایر

در سال ۱۹۸۶، مریلین تام مدیر ناظر بخش فعالیت‌های ۳۲۰ مغازه‌ی میلر بود که دوستی به او گفت نایک قصد دارد فروشگاه‌هایی برای خودشان باز کند و فیل نایت علاقه‌مند است که او را برای نظارت بر این طرح استخدام کند. نایک درمانده شده بود چون فروشگاه‌های کفش ورزشی، نظیر فوت لاکر، لوازم و لباس‌های آن‌ها را به طور مناسب و مورد دلخواه مردم به نمایش نمی‌گذاشت. از آنجا که مریلین معتقد بود کار کردن برای نایک فرصت بزرگی خواهد بود، قبل از ملاقات با نایک تحقیقاتی در مورد چند فروشگاه مختلف که اسباب و لوازم نایک را به فروش می‌رساندند، انجام داد تا آمادگی پیدا کند پیشنهادهایی در مورد چگونگی ایجاد فروشگاهی بدهد که نایک از ارائه‌ی محصولات آن به دنیا احساس غرور و افتخار کند.

وقتی تحقیق کرد، متوجه دو مسئله‌ی مهم شد: کفش خوب بود، هم قیمت آن و هم دوام و کارایی‌اش، اما اسباب و لوازم ورزشی وضعیت بدی داشتند و از لحاظ کیفیت، اندازه، دوام و استحکام مناسب نبودند، از لحاظ رنگ هم هماهنگی نداشتند. بعداً متوجه شد خط تولید لباس «نایک» آخرین فکری بوده که به درخواست و نیاز مشتری برای آرم لباس پاسخ داده بود. این مسئله به طور هماهنگ برنامه‌ریزی نشده بود. نایک همین‌طوری بیرون رفته و کالاهایی را خریده بود و برچسب فروشگاه خودش را روی آن‌ها زده بود. این شرکت وسایل را از کارخانه‌های مختلف می‌خرید بدون اینکه از لحاظ اندازه، کیفیت یا رنگ، معیاری را در نظر گرفته باشد. و این تصویری نبود که بتواند دیگران را تحت تأثیر قرار دهد.

بلاتکلیفی مریلین و آرزوی او جهت کار کردن برای نایک در تضاد با قضاوت شخصی و حرفه‌ای او در مورد محصولات آن‌ها بود. سلیقه‌ی او با آن‌ها یکی نبود و می‌ترسید اگر به فیل بگوید که محصول او تأثیر خوبی ندارد و نباید در فروشگاه‌ها از آن نوع محصولات فروش برود، کارش را از دست بدهد.

وقتی بالاخره فیل نایت را در اورگان ملاقات کرد، گفتگوی اولیه در مورد توان بالقوه‌ی فروشگاه جدید هیجان‌برانگیز بود. اما همین‌طور که گفتگو انجام

شد، مریلین بیشتر و بیشتر ناراحت می‌شد چون می‌دانست باید واقعیت را در مورد کیفیت کالا و نظر خود را در مورد فروشگاه‌هایی که بدون در نظر گرفتن استاندارد و خط تولید منسجم و هماهنگ کالا ارائه می‌کنند، بگوید. اما تأمل می‌کرد، چون می‌ترسید اگر در اداره‌ی فروشگاه کوتاهی کند، فیل کسی دیگر را برای انجام آن کار پیدا کند. بعد از دو ساعت، بالاخره حرف زد و به فیل گفت که فروش کفش‌های نایک عالی است اما اگر بخواهند فروشگاه را بر اساس وسایل و ابزاری که فقط ۵٪ فروش کلی شرکت را تشکیل می‌دهد اداره کنند، بیش از نیمی از جلوه‌ی فروشگاه از بین می‌رود. او گفت که معتقد است فروشگاه‌ها با شکست مواجه می‌شوند چون این محصولات ارائه‌دهنده و منعکس‌کننده‌ی چیزی نیست که نایک می‌خواهد.

صرفاً چون می‌ترسید، دیگر بیشتر از آن موضوع را مطرح نکرد و خیلی سریع به توصیه خاتمه داد. با هواپیما به کالیفرنیا برگشت و در این فکر بود که آیا کار درستی انجام داده است یا نه. احساس می‌کرد احتمالاً فرصت کاری خوبی را از دست داده است، اما در مورد گفتن حقیقت احساس خوبی داشت.

دو هفته بعد فیل نایک به او زنگ زد و گفت که در مورد حرف‌های او فکر کرده، تحقیقی در مورد کیفیت کالا انجام داده است و با نظر او موافق است. فیل نایت او را به سمت معاون خرید وسایل و ابزار منصوب کرد و به او گفت: «تو کالاها را جور کن، بعد ما فروشگاه‌ها را باز می‌کنیم.»

همین‌طور که احتمالاً می‌دانید، ادامه‌ی آن معلوم است. اگرچه تصمیم به باز کردن فروشگاه‌های نایک حدود دو سال به طول انجامید، بخش وسایل ورزشی رشد بزرگی داشت و این نظریات به نایک کمک کرد تا بزرگ‌ترین ابتکار آمریکایی را به خود اختصاص دهد.

اصل ۵۱

بدون نقص صحبت کنید

کلمات بی‌عیب و نقص شما را به سوی آزادی شخصی، موفقیتی عظیم و وفور نعمت هدایت می‌کند. تمام ترس‌ها را از بین می‌برد و عشق و لذت را جایگزین آن می‌کند.

دن میگوئل روئیس

نویسنده‌ی چهار توافق

اکثر ما بدون آگاهی کلماتی را ادا می‌کنیم. ما به ندرت از روی فکر و تأمل صحبت می‌کنیم. افکار، نظریات، قضاوت‌ها و باورهای ما زبانمان را بدون توجه به صدمه یا منفعتی که ممکن است ایجاد کند، می‌چرخانند. از طرف دیگر، افراد موفق بر کلماتی که ادا می‌کنند مسلط هستند. آن‌ها می‌دانند اگر بر کلمات خود مسلط نباشند و کنترل نداشته باشند، کلمات و صحبت‌ها بر آن‌ها غالب می‌شوند. آن‌ها به افکار خود و آنچه می‌گویند، واقف‌اند ـ هم در مورد خودشان، هم در مورد دیگران. می‌دانند برای اینکه موفق‌تر شوند باید کلماتی را ادا کنند که عزت‌نفس، اعتماد به نفس، روابط و رویاهای آن‌ها را بسازد ـ کلماتی مثبت، تشویق‌کننده، ستایش‌کننده، تقدیرآمیز، محبت‌آمیز، قابل قبول، ممکن و بصیرانه. برای اینکه بدون نقص صحبت کنیم، باید با تمام وجود سخن بگوییم؛ یعنی با انگیزه و منسجم صحبت کنیم؛ یعنی کلمات ما

باید با آنچه می‌گوییم و می‌خواهیم انجام دهیم ـ دیدگاه و آرزوهای ما ـ تطابق داشته باشد.

کلام شما قدرتمند است

وقتی بدون نقص صحبت می‌کنید، کلمات شما قدرتی دارند که نه تنها در درونتان قرار دارد، بلکه بر دیگران هم تأثیر می‌گذارد. صحبت کردن بی‌نقص یعنی ادای کلماتی واقعی و متعالی که افراد دیگر هم برای آن‌ها ارزش قائل هستند.

همین که یاد بگیرید چگونه بی‌عیب و نقص صحبت کنید، متوجه خواهید شد کلمات مبنای همه‌ی روابط نیز هستند. چگونگی صحبت من «با تو» و درباره‌ی «تو» تعیین‌کننده‌ی کیفیت روابط ماست.

آنچه به دیگران می‌گویید، نتیجه‌ای جزئی در دنیا به وجود می‌آورد

اجازه ندهید هیچ‌گونه کلام زشت یا سخن ناروایی از دهان شما خارج شود. فقط کلامی را بر زبان جاری سازید که از لحاظ اخلاقی آموزنده باشد و شنوندگان مجذوب سخنان شما شوند.

روایت شاه جیمز از انجیل، رساله‌ی پولس ۴:۲۹

افراد موفق درباره‌ی محبت و گرم بودن و وحدت صحبت می‌کنند، نه سخنانی که بویی از جدایی و تفرقه دارد؛ درباره‌ی مورد قبول بودن سخن می‌گویند، نه مطرود بودن؛ در مورد صبر و تحمل صحبت می‌کنند، نه تعصب.

اگر من به شما ابراز عشق و علاقه کنم، شما هم همان را به من باز می‌گردانید. اگر در موردتان قضاوت کنم و شما را مورد توهین قرار دهم، همان قضاوت و توهین به من بازمی‌گردد. اگر از شما سپاسگزاری و قدردانی کنم، شما هم همان را به من ابراز می‌کنید. اگر از شما متنفر باشم، شما هم از من متنفر خواهید شد.

حقیقت این است کلمات شما انرژی یا پیام خاصی را ارائه می‌دهد که واکنشی را در دیگران پدید می‌آورد ـ واکنشی که واقعاً به صورت چند برابر به خود شما برمی‌گردد. اگر خشن، بی‌صبر، متکبر، خودبین و خصمانه هستید، منتظر باشید که موارد منفی به خودتان برگردد.

هر کلامی که به زبان می‌رانید، نتیجه‌ای در دنیا به وجود می‌آورد. هر آنچه به هر کسی می‌گویید، نتیجه‌ای را در آن شخص به وجود می‌آورد. بدانید که همواره با کلمات خود در حال خلق چیزی هستید ـ مثبت یا منفی.

همیشه از خودتان بپرسید: آیا آنچه را می‌خواهم بیان کنم مرا به رؤیا، هدف و آرزوهایم می‌رساند؟ آیا در شنونده حالت خوبی ایجاد می‌کند؟ آیا الهام‌بخش و انگیزه‌دهنده هست؟ آیا ترس را از بین می‌برد و امنیت و اعتماد به وجود می‌آورد؟ آیا عزت نفس، اعتماد به نفس، تمایل به خطر کردن و اقدام کردن ایجاد می‌کند؟

دیگر دروغ نگویید

وقتی با راهنمایی افکار منفی دروغ می‌گویید، نه تنها خود را از خودِ برترتان جدا می‌کنید، بلکه خطر از دست دادن اعتماد دیگران را نیز به جان می‌خرید.

ما در مورد سری کتاب‌های سوپ جوجه *برای روح* سیاستی اتخاذ کردیم که بجز اشعار و داستان‌هایی که تمثیل یا روایت هستند، همه‌ی داستان‌هایی که در کتاب‌های سوپ جوجه چاپ می‌شود، حقیقی باشد. برای همه مهم است که داستان الهام‌بخش باشد، چون می‌خواهیم خوانندگان بگویند اگر آن‌ها می‌توانند آن را انجام دهند، پس ما هم می‌توانیم.

گه‌گاه متوجه می‌شدیم بعضی از کسانی که به ما کمک می‌کنند، داستانی از خودشان ساخته‌اند. هر بار که متوجه این موضوع می‌شویم، از داستان‌های آن نویسنده‌ها در کتاب استفاده نمی‌کنیم. دیگر به چنین نویسنده‌هایی اعتماد نداریم. کلام آن‌ها خیلی بی‌عیب و نقص نیست.

در واقع دروغ‌گویی حاصل عزت‌نفس پایین است ـ اعتقاد به اینکه شما و

توانایی‌تان برای گرفتن چیزی که می‌خواهید کافی نیستند. دروغ‌گویی همچنین بر اساس این باور غلط است که اگر مردم واقعیت را بفهمند، نمی‌توانید جلوی عواقب آن را بگیرید. که این هم راه دیگری برای بیان این مسئله است که «من بسنده نیستم.»

وقتی پیش کسی پشت سر دیگران صحبت می‌کنید و بدِ آن‌ها را می‌گویید، ممکن است آن شخص موقتاً با شما صمیمی شود، اما در نهایت شما را فردی به شمار می‌آورد که دائم در مورد دیگران شایعه‌پراکنی می‌کند. آن شخص هم ممکن است همیشه در این فکر باشد ـ حتی ناآگاهانه ـ که همان صحبت‌ها را بر علیه او به کار ببرید. این مسئله احساس عمیق اعتماد به شما را تخریب می‌کند.

آنچه درباره‌ی دیگران می‌گویید حتی بیشتر اهمیت دارد

اگر به تاریخ بنگریم، همه‌ی معلمان قابل احترام و مشهور اخلاق و معنویات دنیا ما را از غیبت، شایعه‌پراکنی و قضاوت در مورد دیگران منع کرده‌اند چون می‌دانستند که این دروغ‌گویی واقعاً چقدر مضر است. چه جنگ‌ها که شروع آن در اثر کلمات بوده است. مردم سر حرف کشته شده‌اند. معاملات به واسطه‌ی حرف به هم خورده است. ازدواج‌ها سر حرف از هم پاشیده است.

موضوع تنها این نیست. قضاوت و شایعه‌پراکنی بر خود شما هم تأثیر می‌گذارد، چون با رها کردن سمی در جریان انرژی که برای تهیه‌ی خواسته‌یتان به کار می‌رود، صحبت خود را خاتمه می‌دهید.

حتی اگر هیچ حرفی زده نشود، دیگران می‌توانند انرژی منفی، قضاوت‌کننده و منتقد شما را به خود بگیرند. پس هر آنچه در مورد دیگران می‌گویید، راهی به سوی کسی که در مورد او صحبت می‌کنید، می‌گشاید. بارها شده کسانی که به من اهمیت می‌دهند، زنگ زده‌اند تا بگویند فلان کسی که من او را می‌شناسم چیزی بد و منفی در مورد من گفته است. این کار چه تأثیری بر روابط من با آن‌ها می‌گذارد جز اینکه فاصله و اختلافی آشکار پدید آورد؟

علاوه بر آن، آموخته‌ام که وقتی در مورد شخص دیگری غیبت می‌کنم، ۱)

در آن لحظه از شخصیت خودم کم می‌شود. ۲) توجه من روی مواردی که در زندگی نمی‌خواهم متمرکز می‌شود ـ نه خلق و به دست آوردن آنچه می‌خواهم ۳) نفس و عمر من هدر می‌رود. آموخته‌ام که می‌توانم از قدرت‌های ذهنی و کلامی خود برای خلق آنچه می‌توانم با تمرکز بر قدرت کلمات به دست بیاورم، استفاده کنم. برای اینکه بی‌عیب و نقص با دیگران صحبت کنید، موارد زیر را رعایت کنید:

- با خودتان عهد ببندید که وقتی با دیگران صحبت می‌کنید، در کلام خود بی‌نقص باشید.
- سعی کنید از هر کسی که با او در ارتباط هستید، قدردانی کنید.
- تا جایی که می‌توانید نهایت تلاش خود را بکنید تا در همه‌ی معاملات و ارتباطات دوجانبه با دیگران حقیقت را بگویید. تعهد کنید اول برای یک روز این کار را انجام دهید، بعد برای دو روز، سپس برای یک هفته. اگر آن را قطع کردید، دوباره از اول شروع کنید تا در این کار ورزیده شوید.
- در هر ارتباطی که با دیگران دارید، به نحوی آن‌ها را متعالی کنید. به احساس خود در زمانی که این کار را می‌کنید، توجه کنید.

اغلب چون ما آدم‌های بدی هستیم، کلمات را به نحوی بد به کار می‌بریم، اما خودمان متوجه نمی‌شویم چون تا به حال کسی به ما یاد نداده است که کلمات واقعاً چقدر قدرتمند هستند.

شایعه‌پراکنی بی‌اساس و بیهوده

در سال ۱۹۶۸ در طی اولین سال تدریسم در دبیرستان متوجه شدم که شایعه‌ی بی‌اساس چقدر قدرتمند است. در اولین روز مدرسه قبل از اینکه کلاس‌ها شروع شود، به اتاق استراحت معلمان رفتم. یکی از آموزگاران قدیمی نزد من آمد و گفت: «شنیده‌ام که دوون جیمز در کلاس تاریخ در کلاس توست. سال گذشته در کلاس من بود. آدم خیلی شروری است. خوش باشی!»

می‌توانید تصور کنید وقتی وارد کلاس شدم و دوون جیمز را دیدم، چه اتفاقی افتاد. هر حرکت او را بررسی می‌کردم. منتظر بودم تا علائم وحشی‌گری را که همکارم گفته بود، در او مشاهده کنم. دوون جیمز هیچ فرصتی نداشت. همیشه نقش آدم شرور را به او داده بودند. همیشه قبل از اینکه دهانش را باز کند و حرفی بزند، من تصویری از او داشتم. شکی نبود که من هم نوعی علائم غیرهشیارانه و ناخودآگاه برای او ارسال می‌کردم: *می‌دانم که تو دردسر سازی.* این تعریف تعصب است ـ تعصب داشتن نسبت به کسی قبل از اینکه حتی فرصتی برای شناختن او پیدا کنید.

به واسطه‌ی این موضوع یاد گرفتم که هرگز به معلم یا هر کس دیگری اجازه ندهم در مورد رفتار و خصوصیات کسی که من قبلاً او را ندیده‌ام، صحبت کند. یاد گرفتم که فقط بر مشاهدات و برداشت‌های خودم تکیه کنم. همین‌طور یاد گرفتم که اگر با همه‌ی مردم محترمانه صحبت، رفتار و برخورد کنم و از آن‌ها انتظار واکنش خوب داشته باشم، همیشه طبق همان انتظارات مثبتی که از آن‌ها دارم، رفتار خواهند کرد.

البته بزرگ‌ترین ضرر و هزینه‌ی شایعه و غیبت این است که ذهن و فکر شما را کثیف و آلوده می‌کند. افرادی که پشت سر کسی حرف نمی‌زنند، دنیا را روشن‌تر و شفاف‌تر می‌بینند، واضح‌تر فکر می‌کنند و بنابراین در اعمال و رفتارشان موثرتر هستند. دون میگوئل روئیس، در کتاب «چهار توافق» روند شایعه‌پراکنی را به رهاسازی ویروس کامپیوتر به داخل ذهن تشبیه می‌کند که موجب می‌شود شخص هر بار کمتر به صورت واضح فکر کند.

در اینجا چندین روش عملی برای متوقف کردن غیبت و منع دیگران از شایعه‌پراکنی ارائه شده است:

۱- موضوع را عوض کنید.
۲- در مورد آن شخص سوم چیز مثبتی بگویید.
۳- گفتگو را قطع کنید.
۴- سکوت اختیار کنید.

۵- به طور واضح بیان کنید که دیگر نمی‌خواهید پشت سر دیگران حرف بزنید.

افکار و احساسات خود را بررسی کنید

از کجا متوجه شوید که کلمات شما بی‌عیب و نقص است؟ زمانی که احساس شادی، نشاط، آرامش و امنیت می‌کنید. اگر هیچ کدام از این حس‌ها را ندارید، افکار، گفتگوی درونی، کلام، نوشتار و نحوه‌ی ارتباط خود را با دیگران بررسی کنید.

وقتی با کلامی بی‌عیب و نقص‌تر شروع کنید، متوجه تغییراتی خواهید شد که در همه‌ی زمینه‌های زندگی شما رخ می‌دهد.

اصل ۵۲

وقتی شک دارید، آن را بررسی کنید

ممکن است برای حقایق سخت جایگزینی پیدا شود؛ اما اگر هم وجود داشته باشد، خبر ندارم ممکن است چه باشد.

جی. پل گتی

نویسنده‌ی کتاب چگونه ثروتمند شویم

بسیاری از مردم وقت با ارزش و منابع گرانبهای خود را در مورد اینکه مردم دیگر چه فکری می‌کنند، چه می‌خواهند بکنند یا چه دارند می‌کنند، هدر می‌دهند. به جای اینکه صرفاً از خود آن‌ها بپرسند چه می‌کنند، دائم برای خودشان فرضیه می‌بافند و معمولاً بر علیه خودشان فرضیه‌هایی می‌بافند و بعد بر اساس همان فرضیات تصمیم‌گیری می‌کنند.

از سوی دیگر، افراد موفق وقت خود را با تصور و خیالبافی در مورد دیگران هدر نمی‌دهند. آن‌ها فقط آن را بررسی می‌کنند و می‌پرسند: «در این فکرم آیا...» یا «اشکالی ندارد که...» یا «آیا احساس شما این است که...؟» آن‌ها از جواب رد شنیدن نمی‌ترسند، بنابراین سؤال می‌کنند.

مردم وقتی نمی‌دانند چه چیزی درست است، بدترین حالت ممکن را تصور می‌کنند

مشکل اصلی فرض کردن در مورد هر چیزی چیست؟ این است که مردم معمولاً

از آنچه نمی‌دانند می‌ترسند. به جای اینکه مسائل را بررسی کنند، مواردی را فرض می‌کنند که ممکن است اصلاً وجود نداشته باشد، سپس تعصباتی در مورد آن فرضیات می‌سازند و بر اساس آن فرضیات، شایعات یا نظریات افراد دیگر، تصمیمات بد و نادرستی می‌گیرند.

تفاوت آن را با زمانی در نظر بگیرید که شما از همه‌ی حقایق ـ حقایق واقعی ـ موقعیت فرد، مشکل یا فرصت آگاهی دارید. سپس می‌توانید تصمیماتی بگیرید و اقداماتی بر مبنای آنچه واقعیت دارد صورت دهید، نه بر مبنای آنچه خودتان می‌سازید.

یادم می‌آید زمانی همایشی برگزار کردم که در آن شرکت‌کننده‌ای که در قسمت عقب سالن نشسته بود، طوری به نظر می‌رسید انگار نمی‌خواهد آنجا باشد. خشمگین و غضبناک به نظر می‌رسید. دست به سینه نشسته بود، دائم در صورتش اخم مشاهده می‌شد و انگار از همه‌ی حرف‌هایی که می‌خواستم بزنم، متنفر بود.

می‌دانستم اگر دقت نکنم، تمام تمرکز من صرف خشم و خصومت ظاهری او می‌شود، که این به ضرر بقیه‌ی افراد حاضر در سالن تمام می‌شد.

همان‌طور که می‌توانید تصور کنید، هیچ سخنرانی دلش نمی‌خواهد بشنود که هیچ یک از حاضران از جانب رئیس خودش مجبور به شرکت در همایش شده، یا از موضوعاتی که مطرح می‌شود ناراحت است، یا حتی بدتر از آن، از خود سخنران متنفر است. حالت این شرکت‌کننده در همایش نشان می‌داد که علت ناراحتی‌اش یکی از موارد بالاست.

اما من به جای تقویت این تصور، موضوع را بررسی کردم.

در فاصله‌ی اولین استراحت به او نزدیک شدم و گفتم: «نمی‌توانم کمکی بکنم، اما متوجه شدم شما در فضای زیاد خوبی قرار نگرفته‌اید. فکر کردم شاید این کارگاه آموزشی برای شما بی‌نتیجه است، یا شاید علی‌رغم میل باطنی و به اجبار رئیستان به اینجا آمده‌اید و واقعاً نمی‌خواستید اینجا باشید. من فقط واقعاً نگران شدم.»

در این لحظه رفتار او کاملاً تغییر کرد و گفت: «آه! نه. من از صحبت‌های شما خیلی خوشم می‌آید. اما احساس می‌کنم سرماخوردگی مرا از پا درآورده. نمی‌خواستم در خانه بمانم و این سخنرانی را از دست بدم، چون می‌دانستم که چقدر خوب است. همه‌ی تلاش خودم را کردم تا در این سخنرانی شرکت کنم. ارزشش را دارد چون خیلی چیزها از آن یاد گرفتم.»

ای وای! اگر نپرسیده بودم، تمام روزم را با فرض بدترین موارد خراب کرده بودم.

تا به حال چند بار از این فرضیه‌ها داشتید ـ خوب یا بد ـ و آن‌ها را بررسی نکردید؟

آیا تا به حال شده بدون بررسی فرض کنید که پروژه‌ای توسط همه‌ی گروه‌ها به موقع تحویل داده خواهد شد یا نه؟ آیا بدون بررسی فرض کرده‌اید که آنچه فراهم می‌کنید مورد نیاز همه هست یا نه؟ آیا بدون بررسی فرض کرده‌اید که در پایان جلسه همه می‌دانند چه کسی مسئول انجام چه کاری است و در چه زمانی باید آن را انجام دهد؟

تصور کنید چقدر آسان‌تر بود اگر فرض نمی‌کردید و در عوض می‌گفتید: «جان، تو تا جمعه‌ی بعد گزارش را کامل می‌کنی، درست است؟ و ماری، تو تا ساعت پنج روز پنج‌شنبه نقل قول‌ها را از چاپخانه می‌گیری، خوب؟»

معمولاً وقتی امکان وجود بدترین اخبار هست، ما بیشتر تأمل می‌کنیم

معمولاً وقتی نمی‌خواهیم موضوعی را بررسی کنیم، بدترین‌ها را در مورد آن تصور می‌کنیم. خیلی ساده از اینکه ممکن است چه جوابی به ما بدهند، می‌ترسیم. اگر من از سر کار به خانه برگردم و ببینم که همسرم اخم کرده است، خیلی راحت فرض می‌کنم که از دست من عصبانی است. با اینکه می‌توانم در اطراف پاورچین قدم بردارم، خیال کنم کاری اشتباه انجام داده‌ام و پیش‌بینی فوران خشم را کنم، تصور کنید چقدر روابط ما بهتر می‌شد اگر می‌گفتم: «خوشحال به نظر نمی‌رسی. طوری شده؟»

لحظه‌ای که شروع به بررسی اوضاع می‌کنید، دو اتفاق می‌افتد.

اول اینکه به حقایق واقعی پی می‌برید. که آیا واقعاً کار اشتباهی انجام داده‌اید ـ یا آیا او تلفن بدی از جانب خواهرش داشته که شما چیزی در مورد آن نمی‌دانید؟ دوم اینکه حق انتخاب دارید کاری در این مورد انجام دهید. اگر بدانید واقعاً چه اتفاقی افتاده است، به او کمک می‌کنید از آن حالت خارج شود.

همین مسئله در مورد آنچه احتمال دارد کیفیت زندگی شما را بهتر کند، رخ می‌دهد. شاید فرض کنید که هیچ راهی برای گرفتن بلیت کنسرت موسیقی راک در این تاریخ وجود ندارد، یا اینکه شما هرگز در آن برنامه‌ی هنری پذیرفته نمی‌شوید، یا اینکه نمی‌توانید جا ظرفی عتیقه‌ای را که در اتاق غذاخوری‌تان عالی به نظر برسد، تهیه کنید.

اگر سؤال کنید که خیلی راحت‌تر است. آن را بررسی کنید و از چنین عباراتی استفاده کنید: «در این فکرم آیا...» و «خوب می‌شد اگر...» و «احساس می‌کنم که...» و «آیا امکان گرفتن...» و «چه کاری باید انجام دهم تا...» و «چه اتفاقی باید برایت بیفتد تا بتوانی...» و غیره.

منظور شما این است که...؟

راه دیگر بررسی فرضیات این است از روشی که در جلسات آموزشی به زوج‌ها یاد می‌دهم، استفاده کنید. با استفاده از آن می‌توانید روابط اجتماعی خود را بهبود ببخشید.

آن را روش «منظورت این است که» نام‌گذاری کرده‌ام.

مثلاً همسرم از من می‌خواهد که روز شنبه در تمیز کردن گاراژ به او کمک کنم. من می‌گویم: «نه.»

حالا همسرم می‌تواند دائم فکر کند: *جک از دست من عصبانی است. به نیازهای من توجهی نمی‌کند. اهمیت نمی‌دهد که دیگر ماشینم در پارکینگ جا نمی‌شود.* و الی آخر. اما با استفاده از روش «منظورت این است که» هیچ تصوری نمی‌کند و فقط می‌پرسد که من واقعاً چرا این کار را انجام نمی‌دهم.

«جک، منظورت این است که هرگز در این کار سخت به من کمک نمی‌کنی و می‌خواهی خودم به تنهایی آن را انجام دهم؟»

«نه، منظورم این نیست.»

«منظورت این است که ترجیح می‌دهی کار دیگری انجام دهی؟»

«منظورم این هم نبود.»

«منظورت این است که شنبه سرت شلوغ است و برنامه‌ی دیگری داری که من چیزی در مورد آن نمی‌دانم؟»

«بله، دقیقاً همین‌طور است. متأسفم که تا الان چیزی در موردش به تو نگفتم. یادم نبود.»

گاهی افراد دلایلی را که در پشت پاسخ‌های خود دارند، فوراً نمی‌گویند. فقط می‌گویند نه، بدون هیچ توضیحی. مردها بیشتر این‌طوری پاسخ می‌دهند، در حالی که زن‌ها اغلب انواع دلایلی را که چرا پاسخشان منفی است، بیان می‌کنند. مردها فقط جواب نهایی را به شما می‌دهند، نه جزئیات آن را. با پرسیدن «منظورت این است که»، مسئله برایتان روشن‌تر و واضح‌تر می‌شود، بنابراین از آنچه واقعاً رخ می‌دهد، تعجب نمی‌کنید.

بررسی موضوع به موفقیت شما کمک می‌کند

وقتی فرضیات و تصورات خود را بررسی کنید، نحوه‌ی برقراری ارتباط شما، روابط‌تان، کیفیت زندگی‌تان، و از همه مهم‌تر موفقیت و بهره‌وری شما در محل کار، بهبود می‌یابد. نتایج بهتری به دست می‌آورید. ناآگاهانه در جایی حاضر نمی‌شوید، بلکه آگاهانه رفتار می‌کنید. در مورد کاری که مردم دلشان نمی‌خواهد انجام دهند فرضیه‌سازی نمی‌کنید. هر موقع مطلع شدید بارباراکارش را به موقع تمام نخواهد کرد، به او زنگ بزنید و بررسی کنید.

زمانی دبلیو ادوارد دمینگ، متخصص سیستم‌های برجسته، کسی که بعد از جنگ جهانی دوم به کارخانه‌های اتومبیل‌سازی، الکترونیک و دیگر کالاهایی که از هر کشور دیگری روی این سیاره بهتر است کمک شایانی کرد، می‌گفت ۱۵٪

اول هر پروژه‌ای جزو مهم‌ترین قسمت آن است. در اینجاست که باید اطلاعات دقیق و مشخص جمع‌آوری و درستی آن‌ها بررسی شود.

مثلاً وقتی وارد رابطه‌ای تجاری می‌شوید، در ابتدا مشخص می‌کنید که در ۱۵٪ اول چگونه با هم کار خواهید کرد، چگونه تضادها و کشمکش‌ها را رفع خواهید کرد، اگر کسی نخواست به کار ادامه دهد راهبرد خروج از کار چگونه است، اگر یکی از افراد معیارهای بالایی برای مذاکرات فروش قرار داد چه معیاری تعیین‌کننده است، و الی آخر. بیشتر دعواهایی که بعداً در روابط تجاری ایجاد می‌شود، به علت این است که مردم فرضیات زیادی را بدون بررسی از آن‌ها در نظر می‌گیرند، نمی‌توانند به وضوح با مسائل مواجه شوند و تدافعات خود را مشخص نمی‌کنند. دمینگ همچنین می‌گفت که در آغاز هر پروژه‌ای، مردم بسیار زیادی بدون اینکه بدانند حقیقت چیست، هجوم می‌آورند ـ بدون اینکه حتی بدانند چگونه موفقیت را بسنجند. وقتی برنده شدید، چطور متوجه خواهید شد؟ آیا تجارت می‌کنید که پول در بیاورید، اهدافی اجتماعی را به عرصه برسانید یا بالاخره کسب و کارتان را بفروشید و سود زیادی به صورت نقد به دست آورید و زود بازنشسته شوید تا از آن به عنوان پایگاهی سیاسی برای حل مشکلات خاصی در جهان استفاده کنید؟ هدف شما چیست؟ ارزش‌های اصلی شما چه هستند؟ راهبرد خروجی شما چیست؟

فاصله‌ی بین این قواعد و قوانین

البته قانون ۱۵٪ برای هر گونه هدف مشخصی که آن را دنبال کنید به کار می‌رود. تام فریس را به یاد می‌آورید، کیک بوکسوری که موفق شد جام رقابت قهرمانی را فقط با شش هفته آموزش برنده شود؟ ماجرایی که پشت این داستان قرار دارد این است که او در مورد قواعد این نوع بوکس‌بازی هیچ تصوری نکرد، بلکه در عوض در مورد همه‌ی آن‌ها تحقیق کرد و مطمئن شد. از تحقیقاتی که انجام داد، متوجه شد اگر دو بار حریف خود را در دور اول از رینگ خارج کند، مسابقه را برده است.

حالا در این مسابقه، اکثر مردم به فکر مشت و لگد زدن هستند. از سوی دیگر، فریس تعلیم‌دیده و کشتی‌گیر هم شده بود. بنابراین به مربی‌اش گفت: «به من یاد نده چطور کسی را مغلوب کنم. به من یاد بده چطور حریف خود را از رینگ خارج کنم و در عین حال خودم هم مغلوب کسی نشوم.» این‌گونه بود که او در مسابقه‌ی قهرمانی برنده شد. او تفاوت بین قوانین واقعی و آنچه را مردم خیال می‌کردند قوانین آن طور است، تعیین کرد.

در زندگی مواقع زیادی هست که فاصله‌ای بین این قوانین وجود دارد. اگر سؤال نکنید و فقط فرض کنید، نمی‌توانید کاری انجام دهید، فقط می‌توانید به راحتی از بین بعضی از راه‌های گریز یا دیگر حقایق پنهان عبور کنید، حقایقی که فقط وقتی آن‌ها را بررسی کنید مشخص می‌شوند.

اصل ۵۳

تشکر و قدردانی غیرمعمول را تمرین کنید

مردم در این دنیا بیشتر گرسنه‌ی محبت و قدردانی هستند تا نان.

مادر ترزا

برنده جایزه‌ی صلح نوبل

تا به حال ندیده‌ام کسی موقعیت اجتماعی خود را در اثر انتقاد ارتقا داده باشد، بهتر کار کرده و تلاش بیشتری انجام داده باشد. همه‌ی مردان موفق با تأیید و تشویق به جایی رسیده‌اند.

چارلز اشواب

مؤسس شرکت خدماتی مالی چارلز اشواب

تحقیق اخیر در مورد مدیریت نشان داد ۴۶٪ کارمندانی که شرکتی را ترک می‌کنند، به این علت است که احساس می‌کنند کارشان مورد قدردانی قرار نگرفته است، و ۶۱٪ گفتند که رؤسای آنان به اندازه‌ی مشتریان و مردم برایشان اهمیت و ارزش قائل نیستند، و ۸۸٪ گفتند برای کاری که انجام می‌دهند مورد قدردانی و سپاس قرار نمی‌گیرند.

در ایمیل زیر نمونه‌ای از قدرت تشکر و قدردانی و تفاوتی که می‌تواند ایجاد

کند، بیان شده است. در دهمین سالگرد چاپ **سوپ جوجه *برای* روح**، ناشر ما، شرکت هلث کامیونیکیشن، جشنی برگزار کرد و نمایشی از به یادماندنی‌ترین خاطرات دهه‌ی گذشته نشان داد. رندی زایتلین فلدمن در کامپیوتر نمایش اسلایدی را خلق کرد و من بابت قدردانی از او برای کار فوق العاده‌ای که انجام داده بود، دسته گلی برایش فرستادم. در پاسخ ایمیلی دریافت کردم. موضوع ایمیل این بود: «تا به حال این‌قدر مورد قدردانی قرار نگرفته بودم.»

سلام جک
بابت گل‌های زیبایی که امروز دریافت کردم، بسیار سپاسگزارم. آن‌قدر هیجان‌زده شده بودم که باورم نمی‌شد این دسته گل مال من باشد. این هدیه‌ای استثنایی بود و من افتخار می‌کنم که مدت هشت سال با شما همکاری کرده‌ام.
گمان می‌کنم بسیار شگفت‌انگیز است که من بخشی از یکی از موفق‌ترین سری کتاب‌ها بوده‌ام. من در سال‌های گذشته شادی‌های بسیاری داشته‌ام و واقعاً از هر لحظه‌ی آن لذت برده‌ام. احساس خوشبختی و سپاس می‌کنم و می‌خواهم دوباره اینکه به فکر من بودید، از شما تشکر کنم.
هر کسی که وارد دفتر من می‌شد، از دیدن گل‌ها که می‌خورد. اکثر مردم می‌خواستند بدانند چنین گل‌های زیبایی ر بت انجام چه کاری دریافت کرده‌ام ـ به آن‌ها گفتم که دلیلش صرفاً عـ است!
باز هم متشکرم.

با عشق، رندی

هرگز تا به حال ندیده‌ام کسی بابت دریافت بازخور بت گله و شکایت کند. شما دیده‌اید؟ در حقیقت، برعکس آن درست است.

چه صاحب شرکت، مدیر، معلم، والد، مربی یا صرفاً دوست باشید، اگر بخواهید در قبال مردم دیگر موفق شوید، باید در هنر سپاسگزاری و تشکر تبحر پیدا کنید.

این را در نظر بگیرید: یک شرکت مشاوره‌ی مدیریتی هر سال تحقیقی را با ۲۰۰ شرکت انجام می‌دهد که موضوع آن عوامل انگیزه‌دهنده به کارمندان است. وقتی فهرستی از ده موضوع احتمالی که موجب انگیزش کارمندان می‌شود ارائه شد، کارمندان بیشتر از هر چیزی به سپاسگزاری و قدردانی اهمیت می‌دهند. وقتی از مدیران و ناظران خواستیم که همان فهرست ده‌تایی را اولویت‌بندی کنند، آنان قدردانی را در ردیف هشتم قرار دادند. این تفاوت اصلی است، که در نمودار زیر هم مشخص است.

۱۰ راه واقعی انگیزه دادن به کارمند از دیدگاه کارمند و رئیس

کارمند	رئیس
تشکر و قدردانی	دستمزدهای بالا
همدردی	امنیت شغلی
درک نگرش و دیدگاه	فرصت‌های ارتقای شغلی
امنیت شغلی	شرایط کاری خوب
دستمزد خوب	کار جالب
کار جالب	وفاداری مدیریت
فرصت‌های ارتقای شغلی	نظم و انضباط معقول
وفاداری مدیریت	تشکر و قدردانی
شرایط کاری خوب	درک نگرش و دیدگاه
نظم و انضباط معقول	همدردی

جالب است که به ۳ انگیزه‌دهنده بالا از دیدگاه کارمند نگاه کنیم ـ قدردانی، احساس مفید بودن و درک نگرش - که هیچ هزینه‌ای ندارد، فقط به چند لحظه زمان، احترام و درک نیاز دارد.

سه نوع تشکر و قدردانی

سه نوع مختلف قدردانی و تشکر وجود دارد ـ سمعی، بصری و لمسی. سه راه مختلف وجود دارد تا مغز اطلاعات را دریافت کند و هر کسی یکی از این روش‌ها را ترجیح می‌دهد و از آن استفاده می‌کند.

افرادی که سمعی هستند، نیاز دارند به طور کلامی از آن‌ها تشکر شود؛ افرادی که بصری هستند، نیاز دارند به صورت عینی از آن‌ها تشکر شود و افراد لمسی نیاز دارند آن را احساس کنند. اگر به کسی که سمعی است بازخورد عینی و قابل دیدن ارائه بدهید، همان تأثیر را ندارد. ممکن است شخص بگوید: «او برای من ایمیل و کارت و نامه می‌فرستد، اما یک تُک پا به اینجا نمی‌آید تا زبانی از من تشکر کند.»

از طرف دیگر، افراد بصری، دوست دارند چیزی دریافت کنند که بتوانند آن را ببینند، حتی شاید آن را روی درِ یخچال خود بزنند. آن‌ها عاشق نامه، کارت، گل، تشویق، تأیید، عکس هستند ـ هر نوع هدیه‌ای. آن‌ها می‌توانند آن را ببینند و خاطره‌اش را تا ابد نگه دارند. می‌توانیم از روی تابلوی اعلانات و یخچال و دیوارهای منزل آن‌ها بگوییم که این افراد چه کسانی هستند.

روی یخچال آن‌ها پر است از یادگاری‌هایی که دوستش دارند و برایشان مهم است.

افراد لمسی نیاز دارند که قدردانی را احساس کنند ـ بغل کردن، دست دادن، نوازش شانه یا در واقع انجام کاری همراه آن‌ها، مانند بردن آنان برای ماساژ، برای صرف ناهار یا شام، برای تماشای بازی بیسبال یا صرفاً قدم‌زدنی معمولی.

اگر می‌خواهید تشکر شما مؤثر باشد، باید ببینید شخص موردنظر از کدام روش تشکر بیشتر تأثیر می‌گیرد. یک راه آسان آن این است که از شخص بپرسیم بهترین هدیه‌ای که در عمرش گرفته چیست. سپس از او بخواهیم آن را برای شما توصیف کند. می‌توانید چند سؤال دیگر نیز بکنید، مثل: «آن‌ها چه گفتند؟ چه کاری انجام دادند؟ یا اینکه چطوری شما را لمس کردند؟ حالت نگاه آن‌ها چطور بود (بصری)، لحن صدای آن‌ها چطور بود (سمعی)، ملایمت لمس

یا تماس آن‌ها چطور بود (لمسی). وقتی مشخص شد که شخص سمعی، عینی یا لمسی است، سپس به طور هدفمند بازخورد خود را به همان راه هدایت کنید.

من می‌دانم که همسرم اینگا لمسی است. او سال‌هاست که در آموزش فیزیکی تخصص دارد، ماساژ درمانگر است، مربی خصوصی و معلم یوگا هم هست. او هاکی، اسب‌سواری، دویدن در کنار ساحل و شنا را دوست دارد. این‌ها چیزهایی است که موجب می‌شود او احساس خوبی داشته باشد. وقتی لباس‌هایش را انتخاب می‌کند، احساسی که در زمان لمس و پوشیدن آن‌ها دارد برایش مهم‌تر از این است که در آن لباس چگونه به نظر می‌رسد.

بهترین راه ابراز قدردانی نسبت به همسرم در آغوش گرفتن، یا ماساژ دادن پاهای اوست. وقتی با او برای قدم زدن بیرون می‌روم، بیشتر احساس می‌کند دوستش دارم. اگر واکنش کلامی به او نشان دهم، از من می‌خواهد در مقابل او بنشینم، در چشمانش نگاه کنم و دستانش را در دستم بگیرم. دراز کشیدن در تخت‌خواب و گرفتن دستان او کافی است تا احساس کند دوستش دارم و قدرش را می‌دانم. اگر خیلی طولانی از او قدردانی کنم، کلافه می‌شود و می‌گوید: «دیگر بس است، فقط دستم را بگیر.»

از سوی دیگر، پتی اوبری، رئیس شرکت من، سمعی است. دوست دارد تلفنی صحبت کند، به رادیو گوش بدهد یا از بودن در آرامش و سکوت خانه‌ای خالی لذت ببرد. واقعاً به آهنگ صدای من حساس است. وقتی لحن کلامم آرام و ملایم است، از آن خوشش می‌آید. اگر به طور خلاصه و تلفنی از او تشکر شود، تأثیر شگرفی بر او می‌گذارد.

من بصری هستم. دوست دارم از پدر و مادرم کارت و نامه دریافت کنم و از کسانی که با آن‌ها در تماسم، ایمیل. دیوار خانه‌ام پر است از عکس، جلد کتاب، کارتون‌هایی در مورد کتاب سوپ جوجه *برای روح*، جلد مجلاتی که نشان‌دهنده‌ی کتاب‌های ما و نقاشی‌های بچه‌هایم است. دوست دارم همه چیز زیبا، تمیز، منظم و چشم‌نواز باشد. لباس‌هایم را بر اساس اینکه چطور به نظر می‌رسند انتخاب می‌کنم. دو تا جعبه پر از نامه و تکه‌های روزنامه دارم. اسم

آن‌ها را جعبه‌های مست‌کننده‌ی گرمابخش گذاشته‌ام. فقط همین که آن اقلام را از جعبه خارج می‌کنم و نگاهی به آن‌ها می‌اندازم، احساس خوبی به من دست می‌دهد.

وقتی کسی هدیه‌ای ساده به من می‌دهد و می‌گوید: «متشکرم، از تو سپاسگزارم»، تأ... ع...یق بر من می‌گذارد. صبح‌ها همسرم یک شاخه گل رز روی می... ر... می... رد و تمام روز وقتی به آن نگاه می‌کنم، می‌دانم که مرا دو...ت دارد. مارک ویکتور، دستیارم در نوشتن کتاب سوپ جوجه، به تازگی مجسمه‌ی کوچکی از سفرش به آسیا برایم آورده است. و می‌گفت: «وقتی آن را دیدم، به یاد تو افتادم و خواستم آن را داشته باشی!» هر بار که به آن نگاه می‌کنم، احساس می‌کنم، مورد سپاس، تأیید و توجه قرار گرفته‌ام.

ترکیب کامل

وقتی نمی‌دانم شخص مقابل من کدام نوع قدردانی را دوست دارد، از هر سه نوع ارتباط استفاده می‌کنم ـ سمعی، بصری و لمسی. به او بگویید، نشانش بدهید و بعد نوازشش کنید. می‌توانید دستان او را بگیرید، مستقیم به چشمانش نگاه کنید و به روشی صادقانه بگویید که از تلاش‌های وی سپاسگزارید. سپس کارت یا هدیه‌ای به عنوان یادگاری به او بدهید. یا می‌توانید دستتان را روی شانه‌ی پسر یا دخترتان بگذارید، در کنار ساحل با هم قدم بزنید و به فرزندتان بگویید که چقدر از او سپاسگزارید و بعد به او کارت تبریک و تشکر بدهید. مطمئن باشید که به هدف زده‌اید.

آن‌قدر ادامه دهید تا راه درستش را پیدا کنید

یک بار در کارگاه آموزشی دکتر هارویل هندریکس، دستیار نویسنده‌ی کتاب *عشقی را که می‌خواهید به دست آورید: راهنمایی برای زوج‌ها*، شرکت کردم. در آن کارگاه، او داستانی در مورد اینکه چطور فهمیده است همسرش دقیقاً دوست دارد چطور مورد عشق و محبت و قدردانی قرار بگیرد، تعریف کرد. چون

همسرش همیشه به عنوان قدردانی به افراد دیگر گل می‌داده، دکتر هارویل خیال کرده او خودش هم گل دوست دارد. بنابراین یک روز ۱۲ گل رز برایش می‌فرستد. وقتی از سرکار به خانه برمی‌گردد، منتظر بوده تشکر و قدردانی زیادی جهت دریافت گل‌ها از او بشود.

وقتی وارد خانه می‌شود، همسرش حتی اشاره‌ای هم به دسته گل نمی‌کند و وقتی او می‌پرسد آیا دسته گل به دستش رسیده یا نه، همسرش پاسخ مثبت می‌دهد. او می‌پرسید: «از آن‌ها خوشت نیامد؟»

«نه، اصلاً.»

«نمی‌فهمم. همیشه به دیگران گل هدیه می‌دهی. خیال کردم گل دوست داری.»

«نه چندان.»

«خوب، دوست داری چه هدیه‌ای بگیری؟»

همسرش جواب می‌دهد: «کارت.»

دکتر هارویل فکر کرد: *بسیار* خوب. روز بعد به مغازه‌ی کارت‌فروشی رفت و یک کارت بزرگ با نوشته‌ای خنده‌دار در داخل آن خرید و آن را در جایی قرار داد که همسرش در طول روز بتواند آن را پیداکند. آن شب وقتی به خانه آمد، یک بار دیگر منتظر پاداشی برای هدیه‌ای که خریده بود، شد.

اما از پاداش خبری نبود. خیلی ناامید شد. پرسید: «کارت را پیدا کردی؟»

«بله.»

«خوشت نیامد؟»

«نه، اصلاً.»

«خوب، چرا؟ خیال کردم دوست داری کارت دریافت کنی.»

«دوست دارم، اما کارت‌های خنده‌دار دوست ندارم. از آن نوع کارت‌هایی که در موزه‌ی هنر خریدی و تصویر قطعه‌ای هنری روی آن است و پیام عاشقانه‌ای داخل آن نوشته شده دوست دارم.»

بسیار خوب.

روز بعد او به موزه‌ی هنری متروپولیتن رفت و کارتی زیبا خرید و با خط

خودش جمله‌ای عاشقانه داخل آن نوشت. روز بعد آن را در جایی قرار داد که همسرش راحت آن را پیدا کند. وقتی به خانه برگشت، دید که همسرش جلوی در منتظر اوست، با دیدن او لبخند زد و بابت کارت عالی و زیبایی که برایش خریده بود، از او تشکر کرد.

دکتر هارویل جدا از تعهد خود برای نشان دادن عشقش به همسرش، بالاخره متوجه شد چطور پیام خود را به او برساند.

چه کسی اهمیت می‌دهد؟

اگر از شما بخواهند، آیا می‌توانید پنج نفر از ثروتمندترین مردم دنیا یا پنج نفر از کسانی که برنده‌ی جایزه نوبل شدند یا پنج نفر از آخرین برندگان جایزه‌ی اسکار را بابت اجرای بهترین نقش زن و مرد در سینما، نام ببرید؟ نکته اینجاست که هیچ کدام از ما عناوین اصلی روزنامه‌ها یا مجلات دیروز را به خاطر نمی‌آوریم. وقتی تشویق‌ها می‌میرند، پاداش‌ها محو و پیشرفت‌ها فراموش می‌شوند، هیچ کسی به فردی که برنده‌ی جایزه‌ای شده است، اهمیت نمی‌دهد.

اما اگر از شما بخواهیم پنج نفر از معلمان و استادانی که شما را باور داشتند و تشویق‌تان می‌کردند، پنج نفر از دوستانی که در زمان سختی به شما کمک کردند، پنج نفر از کسانی که چیزی با ارزش به شما یاد دادند، یا پنج نفر از کسانی را که در شما احساس مورد قدردانی قرار گرفتن و خاص بودن ایجاد کردند نام ببرید، انجام آن خیلی راحت است، نه؟ علتش این است مردمی که در زندگی شما تفاوتی ایجاد می‌کنند، کسانی نیستند که تعداد زیادی اعتبارنامه، پول هنگفت یا جوایز زیادی گرفته‌اند. آن‌ها کسانی هستند که به ما ربطی ندارند. اگر می‌خواهید برای زندگی کسی دیگر مهم باشید و فراموش نشوید، کاری کنید که احساس کند ارزش دارد و سزاوار قدردانی شدن هست.

قدردانی، راز موفقیت

دلیل مهم دیگر قرار گرفتن در حالت قدردانی هرچند بار که امکانش هست،

زمانی است که قبلاً شما در یکی از متزلزل‌ترین حالات احساسی ممکن به سر می‌برید. وقتی در حالت قدردانی و تشکر قرار دارید، در حالت فراوانی هستید. شما بابت آنچه دارید مورد قدردانی قرار می گیرد، نه بابت تمرکز و شکایت در مورد آنچه ندارید. تمرکز شما بر چیزی است که دریافت کرده‌اید، و همیشه بیشتر از آنچه بر آن تمرکز کرده‌اید به دست می‌آورید. و چون قانون جذب می‌گوید هر چیزی همسان خودش را جذب می‌کند، شما فراوانی بیشتری را به خود جذب خواهید کرد. (هرچه بیشتر قدردانی کنید، بیشتر مورد قدردانی قرار می‌گیرید.) این به روند مارپیچی رو به بالایی تبدیل می‌شود که همیشه رو به افزایش است و هر روز بهتر و بهتر می‌شود.

در موردش فکر کنید. هرچه مردم بابت هدایایی که به آن‌ها داده می‌شود بیشتر تشکر کنند، ما بیشتر مایل به دادن هدیه به آنان هستیم. تشکر و سپاسگزاری آن‌ها عمل بخشش ما را تقویت می‌کند. این اصل در مورد کائنات و سطح معنوی هم به همان نسبتِ روابط شخصی صدق می‌کند.

امتیاز بدهید

وقتی اولین بار در مورد قدرت تشکر و قدردانی یاد گرفتم، درکی کلی در من به وجود آورد. به هر حال، هنوز هم گاهی فراموش می‌کنم آن را انجام دهم. هنوز آن را جزو عادت‌های همیشگی خود نکرده‌ام. روش با ارزشی که به کار گرفتم تا به خودم کمک کردم این عادت جدید همیشگی شود این بود که همواره کارت‌های ۸×۱۱ را در جیبم داشتم و هر بار که از کسی تشکر و قدردانی می‌کردم علامتی روی کارت می‌زدم. تا از ده نفر تشکر نمی‌کردم، نمی‌خوابیدم. اگر عصر شده بود و من هنوز ده علامت نزده بودم، از همسر و بچه‌هایم تشکر می‌کردم و برای چند نفر از کارمندانم ایمیل تشکرآمیز می‌فرستادم، یا نامه‌ای برای پدر یا مادرم می‌نوشتم. هر کاری که لازم بود انجام می‌دادم تا اینکه به عادتی غیرارادی تبدیل شد. به مدت شش ماه هر روز این کار را انجام می‌دادم تا اینکه دیگر لازم نبود کارت با خودم حمل کنم.

زمانی را هم به تشکر از خودتان اختصاص دهید

دیوید کاستیونز که قبلاً در روزنامه‌ی صبح دالاس بود، داستانی در مورد فرانک شیمانسکی در مرکز نوتردام در دهه‌ی ۱۹۴۰ تعریف می‌کند، که به عنوان شاهد در یک دعوای کشوری در ساوث بند در ایندیانا شرکت کرده بود.

قاضی از او پرسید: «آیا شما امسال در تیم فوتبال نوتردام هستید؟»

«بله، عالیجناب.»

«در چه موقعیتی؟»

«مرکز زمین، عالیجناب.»

«چقدر خوب بازی می‌کنی؟»

شیمانسکی در صندلی‌اش جا به جا شد و محکم گفت: «من بهترین بازیکنی هستم که تا به حال نوتردام داشته است، قربان.»

مربی فرانک لیهی که در دادگاه حاضر بود، تعجب کرد. شیمانسکی همیشه بازیکنی متوسط و غیرقابل پیش‌بینی بود. بنابراین وقتی بازجویی تمام شد، مربی او را کنار کشید و پرسید چرا چنین حرفی زده است. شیمانسکی از خجالت قرمز شد و گفت: «آقا، من متنفرم که این کار را کردم، اما قسم خورده بودم که حقیقت را بگویم.»

از شما می‌خواهم تا آخر عمرتان حقیقت را بگویید و صاحب خودِ باشکوه‌تان، ویژگی‌های مثبت و کمال شگفت‌انگیزی که دارید، باشید.

اصل ۵۴

به قول خود عمل کنید

زندگی شما به همان درجه‌ای برای شما نتیجه می‌دهد که نسبت به قول خود وفادار هستید.

ورنر ارهارد

بنیان‌گذار مرکز تجمع اجتماعی آموزشی و وقایع تاریخی

هرگز بیشتر از توان خود قول ندهید.

پابلیلیوس سیروس

سابق بر این، حرف انسان وثیقه‌ی او بود. بی‌هیچ بوق و کرنایی، توافقات انجام می‌شد. مردم به دقت در مورد اینکه آیا قبل از توافق با هر مسئله‌ای به قول و وعده‌ی خود وفا می‌کنند یا نه، فکر می‌کردند. آنچه اهمیت داشت، این بود. امروزه به نظر می‌رسد ایفای به عهد موضوع هرچه باداباد است.

اگر به قول‌ها و توافقات خود عمل نکنید، برایتان گران تمام می‌شود

من در همایش‌هایم، از شرکت‌کنندگان می‌خواهم با فهرست ۱۵ قانون اساسی که شامل وقت‌شناس بودن، نشستن روی یک صندلی دیگر بعد از هر تنفس و عدم

استفاده از نوشیدنی الکلی تا پایان جلسه‌ی آموزش است، توافق کنند. اگر موافق نباشند که این قوانین را اجرا کنند، به آن‌ها اجازه نمی‌دهم که آموزش ببینند. حتی از آن‌ها می‌خواهم در کتابچه‌ی خود زیر چنین مطلبی را امضا کنند: «قول می‌دهم که همه‌ی این رهنمودها و قوانین را رعایت کنم.»

در صبح روز سوم، از همه می‌پرسم چه کسی اصول و قواعد مرا رعایت نکرده است. سپس بررسی می‌کنیم تا ببینیم از این تجربه چه درسی می‌توانیم بگیریم. آنچه مشخص می‌شود این است که چطور تصادفی حرفی را می‌زنیم و بعد چقدر اتفاقی آن را زیر پا می‌گذاریم.

اما جالب‌تر از همه این است که اکثر مردم می‌دانند حداقل یکی از رهنمودها را قبل از موافقت با آن‌ها زیر پا می‌گذارند، با وجود این باز هم با آن‌ها موافقت می‌کنند، چرا؟ اکثر مردم می‌خواهند از ناراحتی حاصل از پرسیدن در مورد این قواعد اجتناب کنند. نمی‌خواهند مرکز توجه قرار گیرند. نمی‌خواهند خطر مواجهه با هیچ مسئله‌ای را بپذیرند. بقیه می‌خواهند آموزش را بدون پیروی از این قوانین دریافت کنند، اما واقعاً مایل نیستند آن قواعد را دنبال کنند.

مشکل اصلی این نیست که مردم قول می‌دهند و بعد این‌قدر راحت زیر قول خود می‌زنند؛ **مشکل این است که آن‌ها از هزینه‌ی روان‌شناختی این کار خبر ندارند.**

وقتی به توافقات و قول‌های خود عمل نمی‌کنید، هزینه‌هایی بیرونی و درونی را متحمل می‌شوید. اعتماد، احترام و اعتبارتان را نزد دیگران ـ خانواده، دوستان، همکاران و مشتریانتان ـ از دست می‌دهید. در زندگی خود و کسانی که به شما جهت انجام دادن امور وابسته هستند، اغتشاش ایجاد می‌کنید ـ چه به موقع حاضر شدن برای رفتن به سینما باشد، یا به موقع حاضر کردن گزارش، یا تمیز کردن گاراژ.

بعد از چند هفته که به قول خود برای بردن بچه‌ها به پارک عمل نکردید، آن‌ها دیگر به حرف‌های شما اعتماد نمی‌کنند. آن‌ها متوجه می‌شوند که نمی‌توانند به شما تکیه کنند. شما اعتبار خود را نزد آن‌ها از دست می‌دهید و روابط‌تان نابود می‌شود.

هر قولی که بدهید، به خودتان داده‌اید

مهم‌تر از همه این است که هر توافقی می‌کنید، نهایتاً با خودتان کرده‌اید. حتی وقت با کسی توافق می‌کنید، ذهن شما مطلب را می‌شنود و آن را به عنوان یک تعهد ثبت می‌کند. شما با خودتان برای انجام کاری توافق می‌کنید و عهد می‌بندید، و وقتی به آن عمل نمی‌کنید، یاد می‌گیرید که به خودتان اعتماد نکنید. نتیجه‌اش این می‌شود که احترام به نفس، اعتماد به نفس و عزت‌نفس خود را از دست می‌دهید. ایمان خود را به توانایی‌تان برای به دست آوردن نتیجه از دست می‌دهید. احساس کمال و تمامیت خود را تضعیف می‌کنید.

مثلاً به همسر خود می‌گویید که می‌خواهید ساعت ۶:۳۰ صبح از خواب بیدار شوید و قبل از رفتن به محل کار کمی ورزش کنید. اما بعد از سه روز خاموش کردن زنگ ساعت شماطه‌ای، مغزتان به جای اعتماد به شما، خود به خود عمل می‌کند. البته ممکن است تصور کنید که زیاد خوابیدن مسئله‌ی بزرگی نیست، اما برای ذهن ناهشیار شما مسئله‌ی بزرگی است. وقتی می‌گویید می‌خواهید کاری انجام دهید ولی آن را انجام نمی‌دهید، سردرگم می‌شوید و به خودتان شک می‌کنید. احساس قدرت شخصی خود را تضعیف می‌کنید، که ارزشش را ندارد.

تمامیت و عزت به نفس شما بیش از یک میلیون دلار ارزش دارد

وقتی متوجه می‌شوید که تمامیت و عزت به نفس شما واقعاً چقدر مهم است، دیگر قول‌های الکی و اتفاقی به کسی نمی‌دهید. عزت نفس خود را برای دریافت تأیید موقت و جزئی نمی‌فروشید. وقتی نمی‌خواهید کاری را انجام دهید، قول آن را نمی‌دهید. کمتر قول می‌دهید و برای وفای به عهد خود هر کاری که لازم باشد، می‌کنید.

برای توضیح این موضوع در همایش‌هایم، از شرکت‌کنندگان می‌پرسم: «اگر می‌دانستید چنانچه تا آخر همایش همه‌ی قوانین ذکر شده را رعایت کنید یک

میلیون دلار می‌گیرید، آیا می‌توانستید آن را انجام دهید؟» اکثراً می‌گویند که می‌توانستند.

اغلب فقط یک نفر است که می‌گوید: «هیچ راهی نیست. من نمی‌توانم آن را انجام دهم. من مسئول ترافیکی که امروز صبح در مسیر رسیدن من به همایش بود نیستم.» یا «چطور ممکن است فرض کنم می‌توانم به موقع به همایش برسم در حالی که راننده مرا دیر به اینجا می‌آورد؟»

سپس می‌پرسم: «اگر کسی که بیشتر از همه در دنیا دوستش دارید به علت اینکه شما قوانین اساسی این همایش آموزشی را رعایت نمی‌کردید می‌مرد، چه؟ آن وقت آیا کارها را متفاوت انجام می‌دادید؟»

در اینجا حالا همان شخصی که می‌گوید ترافیک موجب می‌شود دیر برسد، متوجه موضوع می‌شود و تصدیق می‌کند که: «آه، بله، اگر زندگی پسرم در خطر باشد، حتی این کلاس را ترک نمی‌کنم. در همین سالن روی زمین می‌خوابم تا مبادا دیر به اینجا برسم.»

وقتی متوجه شوید که عمل به قول و حرفتان چقدر مهم است، پی می‌برید که توانایی انجام آن را دارید. خیلی ساده، فقط کافی است بدانید باید تسلیم چه چیزی باشید. این قدرت شخصی که آن را از سر قول و حرف خود بودن به دست می‌آورید، ارزشی بیش از حتی یک میلیون دلار دارد. اگر خواهان احترام به نفس، اعتماد به نفس، عزت نفس، قدرت شخصی، شفافیت ذهنی و انرژی بیشتری باشید، آن وقت برای حرف خود بیشتر ارزش قائل خواهید شد. اگر خواهان احترام و اعتماد دیگران هستید، که برای انجام کارهای مهم و بزرگ در زندگی بسیار اهمیت دارد (که شامل به دست آوردن یک میلیون دلار هم می‌شود)، باید در مورد قول‌های خود جدی‌تر عمل کنید.

نکاتی در مورد قول دادن و عمل به آن

در اینجا بعضی از نکات در مورد انجام چندین توافق و حفظ آن‌ها ذکر شده است.

۱- فقط قول‌هایی بدهید که می‌توانید به آن‌ها عمل کنید. قبل از اینکه برای انجام کاری به توافق برسید، ببینید آیا واقعاً می‌خواهید آن کار را انجام دهید. پیش خودتان بررسی کنید. احساس بدنی شما در مورد آن چیست؟ فقط برای اینکه تأیید کسی را به دست آورید، قول انجام کاری را ندهید. اگر این کار را بکنید، تعهد خود را زیر پا می‌گذارید.

۲- تمامی توافقات و قول‌های خود را به صورت کتبی درآورید. از تقویم، دفترچه یادداشت، سررسید یا کامپیوتر برای ثبت همه‌ی توافقات خود استفاده کنید. در طول هفته ممکن است توافق‌های زیادی با خود یا دیگران بکنید. یکی از دلایل عمده‌ای که ما قول خود را حفظ نمی‌کنیم این است که فشار فعالیت‌های روزانه‌مان زیاد است و ما بسیاری از قول‌هایی را که داده‌ایم، فراموش می‌کنیم. آن‌ها را بنویسید و سپس هر روز فهرست خود را مرور کنید. همان‌طور که قبلاً گفتم، تحقیقی جدید در مورد ذهن نشان می‌دهد که وقتی چیزی را یادداشت نمی‌کنیم یا برای ذخیره‌ی آن در حافظه‌ی بلندمدت تلاش نمی‌کنیم، حافظه فقط آن را تا ۳۷ ثانیه در خود نگه می‌دارد. ممکن است نقشه‌ها و برنامه‌های بزرگی داشته باشید، اما اگر فراموش کنید که چه توافقی با خود داشتید، نتیجه همان می‌شود که اصلاً بر سر قول خود نمانده‌اید.

۳- در اولین وقت مناسب عدم موافقت خود را اطلاع دهید. همین که متوجه می‌شوید قرار است به قولی عمل نکنید ـ اتومبیل شما استارت نمی‌زند، در ترافیک گیر کرده‌اید، بچه‌تان مریض شده، پرستار بچه‌تان نیامده، کامپیوترتان خراب شده ـ هرچه سریع‌تر به طرف مقابل اطلاع دهید و سپس دوباره در مورد توافق بعدی مذاکره کنید. این نشان می‌دهد که برای وقت و نیازهای دیگران احترام قائل هستید. همین‌طور این کار به آن‌ها فرصت می‌دهد تا دوباره برنامه‌ریزی کنند و ترتیب دیگری بدهند تا از هر گونه ضرری جلوگیری کنند. اگر اولین وقت مناسب بعد از زمان موردنظر بود، اجازه دهید طرف مقابل بداند شما خلف وعده کرده‌اید، هر گونه عواقب آن را جبران کنید و تصمیم بگیرید که مجدداً به آن توافق متعهد شوید.

۴- یاد بگیرید اکثر مواقع «نه» بگویید. قبل ازاینکه هر گونه توافق و قول جدیدی‌را با کسی تنظیم کنید، خوب در مورد آن فکر کنید. من برای اینکه به خودم یادآوری کنم که اگر بخواهم به هر موضوع و اتفاق جدیدی بله بگویم بالاخره خسته می‌شوم، روی تقویم کلمه‌ی نه را با رنگ زرد نوشته‌ام تا نکات دیگر ماجرا را نیز در نظر بگیرم و بعد جواب مثبت بدهم. همین موجب می‌شود قبل از اینکه هر گونه تعهد دیگری به زندگی‌ام اضافه کنم، کمی تأمل کنم و بیندیشم.

قوانین بازی

یکی از قدرتمندترین آموزش‌هایی که تاکنون دیده‌ام، بازی «پول و شما» نام داشت که مارشال توربر در اواخر دهه‌ی ۱۹۷۰ آن را اختراع کرد. این بازی به سرعت نحوه‌ی ارتباط مرا با پول، تجارت و روابط تغییر داد.

هر کاری که بخواهید انجام دهید به روابط نیاز دارد ـ با دوستان، خانواده، کارمندان، سرمایه‌داران، مربیان، رؤسا، هیئت مدیران، ارباب‌رجوع، مشتریان، شرکا، همکاران، دانش‌آموزان، معلمان، شنوندگان، هواداران و بقیه. برای اینکه آن روابط به نتیجه برسد، لازم است آنچه را دوستم جان آساراف آن را «قواعد شراکت» می‌نامد در نظر بگیریم، همان که مارشال توربر، دی‌سی کوردووا و دیگر افراد در مدارس تجارتی آن را «قوانین بازی» می‌نامند.

چطور باید با هم بازی کنیم؟ قوانین اصلی و رهنمودهای ادامه‌ی رابطه چیست؟ مارشال این رهنمودها را به ما یاد داد و من از آن به بعد آن‌ها را در زندگی خود به کار بردم. اگر شما و همه‌ی مردمی که با آن‌ها در ارتباط هستید پیروی از این قوانین را بپذیرید، سطح موفقیت شما افزایش خواهد یافت.

۱- خواهان حمایت از نیت، ارزش‌ها، قواعد و اهداف خود باشید.

۲- با قصد و نیت خوب صحبت کنید. اگر کارایی ندارد، اصلاً حرفی نزنید. مردم را با توجیه یا دفاع به اشتباه نیندازید.

۳- اگر مخالف هستید یا متوجه نشده‌اید، سؤال کنید تا برای شما مشخص شود. دیگران را دچار اشتباه نکنید.
۴- فقط قول موافقت‌هایی را بدهید که به آن راضی هستید و قصد انجام آن را دارید.
۵- اگر نمی‌توانید روی قول خود باشید، فوراً با شخص موردنظر تماس بگیرید. در اولین فرصت مناسب اطلاع دهید که از تصمیم خود منصرف شده‌اید.
۶- وقتی کاری نتیجه نمی‌دهد، ابتدا سیستم را جهت انجام اصلاحاتی بررسی کنید و بعد راه‌حل‌های مبتنی بر سیستم را به شخصی که می‌تواند کاری در آن زمینه انجام دهد، پیشنهاد کنید.
۷- مسئولیت‌پذیر باشید. از سرزنش، دفاع، داوری و شرمنده کردن بپرهیزید.

هدف را بالا ببرید

واقعاً اگر می‌خواهید با حفظ تعهدات خود پیشرفت کنید، می‌توانید از روشی که دوستم مارتین رات به من یاد داد، استفاده کنید. عواقبی را که به علت عمل نکردن به حرفتان برایتان پیش می‌آید، بنویسید. هزینه و بهای عمل کردن به حرف‌هایتان آن‌قدر زیاد است که اگر به تعهد خود عمل نکنید، به ضرر شما می‌شود. آن موقع تصمیم بگیرید که آیا قول انجام کاری را بدهید یا نه.

مارتین از این روش برای انگیزه دادن به خودش جهت انجام تعهد خود برای یاد گرفتن پریدن از بالای تخته پرش استفاده کرد. برای اینکه مطمئن شود زیر تعهد خودش نمی‌زند، به دوستانش گفت که اگر تا تاریخ معینی یاد نگرفت از روی تخته پرش بپرد، چکی ۱۰۰۰ دلاری برای کوکلوس کلان می‌نویسد. از آنجا که مارتین یهودی بود و زیاد طرفدار فرقه‌ی کلان نبود، مشخص بود که نمی‌خواست آن چک را بنویسد. نوشتن چک بدتر از پریدن از روی تخته پرش در استخر بود. بنابراین یاد گرفت که چطور بپرد.

آنچه در زندگی شما مهم است این است که نمی‌خواهید خودتان را جریمه کنید؟ در مقابل همه اعلام کنید که یا کاری را انجام می‌دهید یا مبلغی پرداخت

می‌کنید. آن‌گاه از قدرت انگیزه دادن به خود برای اقدام و انجام کاری که تعهدش را کرده‌اید، استفاده می‌کنید.

اصل ۵۵

در هر کاری درجه یک و ممتاز باشید

در هر جامعه‌ای «افراد خاصی» وجود دارند که از بقیه متمایز هستند ـ افراد خاصی که رفتار آن‌ها الگوی دیگران می‌شود ـ نمونه‌های درخشانی که مورد تحسین دیگران هستند و افراد برای رسیدن به پای آن‌ها با یکدیگر رقابت می‌کنند.

دن سولیوان

رئیس مؤسسه‌ی «مربی‌گری راهبردی»

قبلاً هم از دوست و همکارم دن سولیوان یاد کرده‌ام، خالق «برنامه‌ی مربی‌گری راهبردی». یکی از گروه‌هایی که او به آن‌ها آموزش می‌دهد، گروهی از افراد موفق است که سالی بیش از یک میلیون دلار درآمد دارند. اگرچه من همواره چند برابر آن را به دست آورده‌ام، هنوز از مربیان والامقام «دن» مدد می‌جویم تا مهارت‌های موفقیت‌آمیز خود را افزایش دهم و به گروه دن در شیکاگو بپیوندم.

زمانی که در برنامه‌ی دن شرکت می‌کردم، به من اصول موفقیتی را آموزش می‌داد که برای بسیاری از افراد موفقی که تاکنون دیده‌ام نتیجه داده است و تعجب می‌کنم که چرا قبلاً به این اصل موفقیت که همگی ما باید در آن به مهارت و تسلط دست یابیم، پی نبرده بودم.

خیلی ساده، «در هر کاری درجه یک باشید.»

همین است. تلاش کنید از آن نوع افرادی باشید که اعمالشان طبقه‌بندی دارد و به عنوان افراد درجه یکی شناخته شده‌اند که افراد را جذب خود می‌کنند و تحت تأثیر و نفوذ خود قرار می‌دهند.

متأسفانه در جامعه‌ی امروز آن طور که باید در اطراف ما افراد درجه یک دیده نمی‌شود. گمان می‌کنم همه موافق هستند که جیمی استوارت هنرپیشه‌ی درجه یک بود. تام هنکز، پل نیومن و دنزل واشنگتن هم همین‌طور. کورتا اسکات کینگ و نلسون ماندلا رئیس جمهور سابق افریقای جنوبی هم هر دو درجه یک هستند. هرب کلیهر، رئیس خطوط هوایی ساوت وست هم درجه یک است.

اما چگونه می‌توان خود را در دنیایی که اکثر مردم غافل هستند و از خودشان بی‌خبرند، متمایز کرد؟ پاسخ این است که شما باید هشیارانه کار کنید تا از ترس‌ها، نگرانی‌ها و اضطراب‌هایی که تصورات و آرزوهای اکثر مردم را تضعیف می‌کند، رها شوید و در خارج از این دنیای قراردادی، در دنیایی عمل کنید که هشیاری، آگاهی، خلاقیت و تکامل در حال افزایش است. اما برای انجام این کار، لازم است از الگویی رفتاری برای راهنمایی و هدایت فکر و رفتار خود استفاده کنید. دن ویژگی‌های زیر را به عنوان راهنما برای شما تهیه کرده است:

- طبق بالاترین معیارهای خود زندگی کنید. افراد ممتاز با ایجاد معیارهایی شخصی برای فکر کردن و رفتارشان خود را آزاد می‌کنند. آن‌ها آگاهانه آن رفتار را انتخاب می‌کنند، تثبیت می‌کنند و به کار می‌بندند.
- در مواقعی که تحت فشار هستید، وقار و متانت و تمامیت خود را حفظ کنید. این ویژگی دارای سه جنبه است. اولین جنبه‌ی آن خونسردی و تزلزل‌ناپذیر بودن در زمان رویارویی با هرج و مرج و آشفتگی است. چون عادت کرده‌اید زندگی خود را طبق بالاترین معیارهایی که برای خود تعیین کرده‌اید هدایت کنید، می‌توانید دیگران را نیز رهبری کنید. دومین جنبه، آرامشی است که به شما جرئت می‌بخشد. آرامش و متانت شما به دیگران امید می‌دهد که همه‌ی کارها خوب پیش خواهد رفت. سومین جنبه، ویژگی اطمینان است.

بزرگ‌ترین نمونه‌ی قرن بیستم این ویژگی، وینستون چرچیل است که در جنگ جهانی دوم تمدن غرب را از شکست خوردن به دست آلمان نازی نجات داد واین کار را با توانایی آرام بودن و اجرای رهبری شجاعانه و مطمئن خود که بر حل مسائل امریکا و بریتانیا متمرکز بود، انجام داد.

- ◆ بر رفتار دیگران متمرکز شوید و آن را بهبود بخشید. چون فرد درجه یک الگویی خوب به شمار می‌رود، افرادی که در اطراف او هستند، در سطحی که هم خودشان و هم دیگران را متعجب می‌کند، همانند او فکر و رفتار می‌کنند. نمونه‌ی کسی که به بهترین وجه این ویژگی سوم افراد ممتاز را دارا بود، لاری برد ستاره‌ی بزرگ تیم بسکتبال است که در سه تیم قهرمانی با بوستون سلتیکس بازی کرد. کسی که دیگر بازیکنان آن تیم گفته‌اند چون لاری برد الگو و رهبر ما بود، توانستیم این‌قدر خوب بازی کنیم.
- ◆ از چشم‌اندازی وسیع‌تر و جامع‌تر وارد عمل شوید. چون افراد ممتاز با صفات انسانی خوب در تماس هستند، فهم و درک و احساس همدردی بیشتری از صفات انسانی و کارهای نیک دیگران دارند. احساس می‌کنند که به گونه‌ای گریزناپذیر به دیگران متصل هستند و در مورد مشکلات و شکست‌هایشان با آنان همدردی می‌کنند و در اوج اختلافات، رفتاری مؤدبانه دارند.
- ◆ کیفیت هر تجربه و کاری را افزایش دهید. افراد ممتاز توانایی تغییر موقعیت‌های بد را به لحظات لذت‌بخش، پرمعنا و به یادماندنی دارند زیرا هشیارانه فکر و عمل می‌کنند. آن‌ها بیشتر تولیدکننده هستند تا صرفاً مصرف‌کننده، و همواره زندگی دیگران را با ایجاد زیبایی، عظمت، جذابیت و انگیزه در هر تجربه‌ای پربارتر می‌کنند. نحوه‌ی برخوردی که در هتل فورسیزن با شما می‌شود، نشان‌دهنده‌ی این ویژگی است.
- ◆ پستی، حقارت و بی‌نزاکتی را خنثی کنید. علامت شاخص این ویژگی، رفتار مؤدبانه، احترام، قدردانی، حق‌شناسی و بزرگی روح است. یکی از نمونه‌های مورد علاقه‌ی من در مورد این ویژگی پت ریلی، مربی سابق لاکرز لس آنجلس و نیکس نیویورک و مربی فعلی میامی هیت است. آنچه موجب شده

او در نظر من ممتاز به نظر برسد، وقار و متانت او در زمانی است که در مقابل تیم حریف قرار می‌گیرد. وقتی پت در حال آموزش تیم میامی هیت در رقابت با نیکس نیویورک بود، همه‌ی اعضای تیم حریف را دعوت کرد، شخصاً با هر کدام از آن‌ها صحبت کرد، به همه‌شان تبریک گفت و بهترین موفقیت‌ها را برای آن‌ها آرزو کرد. هر چند پت رقیب و دشمن به شمار می‌آمد، به نحوی رفتار کرد که دیگران را تشویق و تهییج کند. این است درجه یک بودن.

- مسئولیت اعمال و نتایج آن را بر عهده بگیرید. زمانی که بقیه پنهانکاری می‌کنند، افراد درجه یک مسئولیت می‌پذیرند. آن‌ها در مورد شکست‌های خود حقایق را می‌گویند و شکست‌ها را به پیشرفت و پیروزی تبدیل می‌کنند.
- تمامیت و درستی همه‌ی موقعیت‌ها را تحکیم و تقویت کنید. افراد درجه یک همیشه در حال ساختن و به دست آوردن اهداف بزرگ‌تری هستند که آن‌ها را ملزم می‌کندهمواره همراه با افزودن ارزش به این دنیا رشد و ترقی کنند.
- به معنای انسانیت وسعت بخشید. افراد درجه یک به همه نزدیک می‌شوند و خود را با دیگران یکی می‌کنند. در نتیجه همواره راه‌های جدیدی برای بهتر کردن زندگی خود و دیگران پیدا می‌کنند. وقتی محدودیت‌ها را برای خود از بین می‌برند، همان کار را برای دیگران انجام می‌دهند و این کار را با دادن آزادی بیان به آن‌ها عملی می‌کنند.
- اعتماد و قابلیت دیگران را افزایش دهید. افراد درجه یک خالقان انرژی هستند، نه مصرف‌کنندگان و خالی‌کنندگان آن. افراد درجه یک با انتخاب هشیارانه‌ی نظریات و آرمان‌های خود، در خود اعتماد می‌سازند و ساختارهایی را خلق می‌کنند که از انجام و تکمیل الهامات و قابلیت‌های آن‌ها حمایت می‌کند. این ساختارهای جدید از دیگران هم که محیط‌هایی دارای خلاقیت، همکاری، پیشرفت و رشد بیشتر را خلق می‌کنند، حمایت می‌کند.

دن با ارائه‌ی فهرست بالا به من، یادم داد که ممتاز و درجه یک بودن واقعاً یعنی در رده‌ی بالا عمل کردن. اما از همه مهم‌تر، به من آموخت که شناخته شده بودن به عنوان فردی ممتاز چه مزایایی دارد.

چگونه می‌توان به عنوان فردی ممتاز شناخته شد

وقتی مردم از جان وودن، مربی قبلی تیم بسکتبال یو سی ال اِ نام می‌برند، از او به عنوان فردی ممتاز یاد می‌کنند. او به این علت به عنوان فردی ممتاز شناخته شده بود که درجه یک رفتار می‌کرد. وقت خود را صرف تقدیر از دیگران می‌کرد و هدفش توسعه و پیشرفت دنیا بود. به مردم می‌گفت: «شما خاص هستید، شما با ارزش هستید.»

یکی از سخت‌ترین قسمت‌های کار مربی‌گری برای من، تصمیم‌گیری نهایی است - یعنی تصمیم بگیرید چه کسی تیم تشکیل دهد و چه کسی نه. اکثر مربی‌ها فقط فهرست کسانی را که تیم تشکیل می‌دهند روی تخته‌ی اعلانات سالن ورزش می‌نویسند. چه شما آن را تشکیل داده باشید چه نه. وودن برای اینکه احترام و عشق عمیق خود را به همه‌ی مردم بیشتر کند، این کار را به طرزی متفاوت انجام داد. به جای اینکه صرفاً فهرستی از همه‌ی کسانی که اسمشان روی دیوار بود تهیه کند، با هر بازیکن حرفه‌ای جداگانه صحبت کرد و به همه گفت که شرکت در چه ورزش‌های دیگری در یو سی ال اِ برای آن‌ها موفقیت‌آمیز خواهد بود. او در مورد نقاط قوت آن‌ها صحبت کرد و به همه‌شان گفت که در چه زمینه‌هایی ضعیف هستند و بر اساس نقاط قوتشان برایشان مشخص کرد که برای بهبود حرفه‌ی ورزشی خود چه کاری می‌توانند انجام دهند. او وقت صرف کرد تا از قدرت و توانایی‌های آن‌ها تقدیر به عمل آورد و عزت نفس آن‌ها را افزایش دهد، انگیزه‌ی ورزشکاران موردنظر را بالا ببرد و بیشتر تشویق‌شان کند تا از لحاظ احساسی تخریب نشوند.

خیلی ساده انتخاب کنید که طبق معیارهای بالاتری زندگی کنید و آن وقت ببینید مردم چقدر مشتاقانه با شما برخورد می‌کنند. خیلی زود متوجه نتیجه‌ی

آن خواهید شد: «ای وای! این همان کسی است که دنبالش بودم تا با او دوست شوم، در تجارت با او شریک شوم و با او ارتباط داشته باشم.»

چرا درجه یک بودن به موفقیت شما کمک می‌کند

در حقیقت، این یکی از فواید اصلی درجه یک بودن است: مردم می‌خواهند با شما در تجارت شریک شوند یا در حوزه‌ی تحت نفوذ شما قرار داشته باشند. شما را به عنوان فردی موفق و کسی که می‌تواند قابلیت‌ها و توانایی‌های آن‌ها را افزایش دهد، می‌بینند. آن‌ها مطمئن هستند که شما با مسئولیت، تمامیت و اعتماد به نفس عمل می‌کنید.

شاید به همین علت است که آسان‌ترین راه تشخیص افراد درجه یک این است که ببینید مردم درجه یکدیگر را به خود جذب می‌کنند. به افرادی که با آن‌ها کار می‌کنند نگاه کنید، همین طور به مردمی که با آن‌ها معاشرت دارند. افراد درجه یک تمایل دارند افرادی را که در اوج افتخار بازی هستند، به خود جذب کنند.

آیا تازگی‌ها به دوستان، همکاران، شرکا، مشتریان و طرف‌های تماس خود نگاهی کرده‌اید؟ آیا آن‌ها افرادی ممتاز هستند؟ اگر نه، ببینید که این عدم تشابه همچون آیینه‌ای حالت و وضعیت شما را به خودتان باز می‌گرداند. همین الان تصمیم بگیرید که مجدداً خود را به عنوان فردی درجه یک خلق کنید و ببینید چه نوع مردمی جذب شما می‌شوند، یا بر عکس. در چند مورد کارها را بهتر انجام دهید. کیفیت نگرش خود را بالا ببرید و رفتارهایتان را به نحوی بهتر تغییر دهید.

مثلاً در دفتر کارم، متوجه شدیم که از لیوان‌های کاغذی استفاده می‌کنیم در حالی که می‌توانستیم خیلی راحت از فنجان‌های بلور استفاده کنیم، که در نتیجه با عدم استفاده از درختان و کاهش زباله‌های غیرقابل تبدیل، از محیط خود نیز حفاظت می‌کردیم. علاوه بر این، می‌توانستیم محیط دفتر کار خود را بهبود ببخشیم و پیامی به کارمندان، مراجعه‌کنندگان و میهمانانی که زیاد در فکرشان بودیم، ارسال کنیم.

به گونه‌ای مشابه، من و همسرم عادت داشتیم هر سال چندین مهمانی ترتیب بدهیم که هیچ یک از آن‌ها زیاد بزرگ و مفصل نبود. حالا سالی یک بار میهمانی می‌دهیم و کاری می‌کنیم که کسی هرگز خاطره‌ی آن را فراموش نکند. مردم از خوردن غذاهای عالی با تزئینات ظریف و زیبا و جالب و دیدن میهمانان مهم و شرکت در سرگرمی‌های جشن لذت می‌برند. همه احساس احترام، توجه، ستایش و عشق می‌کنند. برای من مهم است که با میهمانانم بیش از حد محترمانه برخورد کنم.

این بدان معنا نیست که ما هرگز با دوستان نزدیک و اعضای خانواده‌ی خود به استخر نمی‌رویم یا پیتزا و نوشیدنی نمی‌خوریم. اما وقتی پای تجارت و شبکه‌ی روابط اجتماعی گسترده‌ی ما به میان می‌آید، همواره سعی می‌کنیم درجه یک باشیم.

افراد ممتاز به دیگران یاد می‌دهند که با آن‌ها محترمانه رفتار کنند

البته یکی از اولین کسانی که باید با او محترمانه رفتار شود، خود شما هستید. دوستم مارتین رات، فردی ممتاز است. همیشه خوب لباس می‌پوشد، خوب غذا می‌خورد و در اکثر مواقع با دقت و سبکی خاص رفتار می‌کند. علاوه بر آن، به همه‌ی کسانی که در اطراف او هستند یاد داده است که با او به خوبی رفتار کنند ـ صرفاً چون او با خودش و دیگران از روی اندیشه و دقت رفتار می‌کند، با او هم همین رفتار می‌شود.

اگر شلخته هستید، همیشه دیر می‌رسید و نمی‌دانید که خودتان را چطور راه ببرید، با کسانی برخورد خواهید کرد که با شما با شلختگی و سستی برخورد می‌کنند، دیر می‌رسند و مراقب رفتار و حالات خود نیستند.

وقتی من می‌دانم که مارتین به سراغم می‌آید، اولین واکنشم چیست؟ مطمئن می‌شوم بطری نوشیدنی خوب همراه با یک تکه ماهی تازه، مقداری سبزی ساده اما استثنایی، و تمشک تازه به عنوان دسر (حتی اگر فصل آن

نباشد، کمی تمشک وارداتی را به قیمتی گران از نیوزیلند می‌خرم) دم دست داریم، چون مارتین به من یاد داده که این‌طور با او رفتار کنم.

اگر قرار بود رئیس دولت، پاپ یا دالایی لاما به منزل شما بیاید، از یک هفته قبل خانه‌ی خود را به دست خدمتکاری نمی‌دادید تا آن را تمیز کند؟ آیا بهترین خوراکی‌ها را نمی‌خریدید؟ خوب، چرا این کار را برای خودتان انجام نمی‌دهید؟ شما هم همین قدر مهم هستید!

نتیجه اینکه مردم خاص از سطح خاصی از احترام برخوردارند، نه فقط برای اینکه خودشان با دیگران این‌طور رفتار می‌کنند، بلکه از آن مهم‌تر، به این علت که خودشان برای خودشان احترام قائل هستند.

وقتی سطح بالاتری از معیارهای شخصی را به وجود می‌آورید، نه تنها رفتار بهتری از جانب افراد اطراف خود دریافت می‌کنید، بلکه ناگهان شما هم با سطحی بالاتر از سطح معیارین با افراد دیگر برخورد می‌کنید. به جاهایی دعوت می‌شوید که آن معیارها در آنجا وجود دارد. از فعالیت‌هایی لذت می‌برید که مردم رده‌های بالاتر از آن لذت می‌برند و همه‌ی این‌ها فقط با درجه یک بودن امکان‌پذیر می‌شود.

بخش پنجم

موفقیت و پول

برای کسب ثروت دانشی وجود دارد و آن دانشی دقیق است، مثل جبر و ریاضی. قوانین خاصی وجود دارد که بر روند کسب ثروت حاکم است و وقتی کسی این قوانین را یاد بگیرد و از آن‌ها پیروی کند، طبق ریاضیات مطمئناً ثروتمند خواهد شد.

والاس. دی. واتلز

نویسنده‌ی کتاب علم ثروتمند شدن

اصل ۵۶

ذهنیت خود را در مورد پول مثبت کنید

رازی روان‌شناسانه در مورد پول وجود دارد که اکثر مردم چیزی از آن نمی‌دانند. به همین علت است که اکثر مردم هرگز از لحاظ مالی موفق نمی‌شوند. پول نداشتن مسئله نیست؛ این صرفاً نشانه‌ای است از آنچه در درون شما می‌گذرد.

تی. هارو اِکِر

مولتی میلیونر و رئیس آموزشگاه استعدادهای درخشان

مثل هر موضوع دیگری که در این کتاب در موردش بحث کرده‌ام، موفقیت مالی هم در ذهن انسان آغاز می‌شود. ابتدا باید تصمیم بگیرید که چه می‌خواهید. بعد باید امکان آن را باور کنید و بدانید شما لیاقت آن را دارید. سپس باید با فکر کردن در موردش و تجسم اینکه الان صاحب آن هستید، روی آن تمرکز کنید و دست آخر، باید بخواهید بهای به دست آوردن آن را بپردازید. ـ با نظم و تلاش و پشتکار.

اما اکثر مردم هرگز حتی وارد مرحله‌ی ثروت‌اندوزی هم نمی‌شوند. اغلب با باورهای خود در مورد پول و اینکه آیا لیاقت داشتن آن را دارند یا نه، محدود می‌شوند.

باورهای محدودکننده‌ی خود را در مورد پول مشخص کنید

برای اینکه ثروتمند شوید، لازم است هر گونه فکر منفی یا باور محدود کننده‌ای

را که در مورد پول دارید، ظاهر کنید، شناسایی کنید، ریشه‌یابی کنید و برایش جایگزین در نظر بگیرید. هر چند ممکن است عجیب به نظر برسد که همه در مورد ثروت پیش‌زمینه‌ای منفی داشته باشند، اغلب همه از کودکی این باورها را در ذهن نیمه هشیار خود نگه داشته‌اند. شاید در بچگی، شنیده باشید که:

پول علف خرس نیست.
پول برای همه نیست.
پول است که پول می‌آورد.
پول ریشه‌ی همه‌ی بدی‌ها است.
مردم پولدار شیطان، شرور و بی‌دین هستند.
اگر ثروتمند شوی، از معنویت دور می‌شوی.

این پیام‌ها از اوایل کودکی موفقیت مالی بعدی را ویران و تجزیه می‌کند، چون به طور ناخودآگاه تشعشعاتی از خود بیرون می‌دهد که با تمایلات هشیارانه‌ی انسان در تضاد است.

در طول رشد، والدین، پدربزرگ و مادربزرگ، معلمان، رهبران مذهبی، دوستان و همکارانتان در مورد پول چه چیزهایی به شما آموزش دادند؟

پدرم به من یاد داد که مردم ثروتمند با استعمار طبقه‌ی کارگر ثروتمند شده‌اند. او همواره می‌گفت برای پول درآوردن ساخته نشده، پول علف خرس نیست و پول سخت به دست می‌آید. یک سال کریسمس تصمیم گرفت درخت کریسمس بفروشد. یک محوطه‌ی پارکینگ اجاره کرد و بعد از یک ماه کار سخت ورشکسته شد. ما هم که خانواده‌ی او بودیم، می‌گفتیم هر قدر هم کار کنی، در هر صورت هرگز پیش نمی‌روی.

آنا در اواسط سی سالگی بود که در یکی از همایش‌های من در استرالیا شرکت کرد. او پول زیادی به ارث برده بود، اما از آن متنفر بود. از داشتن ثروت خود شرمنده بود، آن را پنهان می‌کرد و نمی‌خواست خرجش کند. وقتی موضوع پول در همایش مطرح شد، او شروع به فریاد زدن کرد و گفت که پول چطور

خانواده‌اش را ویران کرده است. پدرش، که پول زیادی به دست آورده بود، هرگز در خانه نبود. یا به شدت کار می‌کرد تا پول به دست بیاورد، یا برای خرج کردن آن دور دنیا می‌گشت. در نتیجه مادرش به میگساری رو آورده بود و همواره در خانه‌شان جنگ و دعوا و داد و بیداد به راه بود. تعجبی ندارد که کودکی آنا تجربه‌ی بد و وحشتناکی بود. اما آنا به جای اینکه حرص پدرش و اعتیاد به کار او را عامل اصلی درد و رنج خود بداند، به این نتیجه رسیده بود که پول عامل جنایت است. **چون تصمیمات کودکی ما در طی زمان‌هایی گرفته شده که در بحران احساسی و آشفتگی شدید بوده‌ایم، مدت طولانی‌تری با ما می‌ماند و شدیدتر هم می‌شود ـ آنا هم باورهای منفی خود را در مورد پول به مدت ۲۰ سال با خود داشت.**

بسیاری از تصمیمات محدودکننده درباره‌ی پول وجود دارد که ممکن است شما را از به دست آوردن پولی که لیاقت آن را دارید یا خواهانش هستید، بازدارد و مانع لذت بردن شما از پول شود. مثلاً:

خوب نیست ثروت من از پدرم بیشتر باشد

اسکات شیلینگ، معاون فروش و بازاریابی محصولات فناوری در دالاس تکزاس، در یکی از همایش‌هایم که در مورد دور کردن و رها شدن از باورهای محدودکننده بود، شرکت کرد.

وقتی از شرکت‌کنندگان خواستم تا دوره‌ی کودکی خود را برای یافتن منبع باور محدودکننده‌شان مرور کنند، اسکات روزی از سال ۱۹۷۶ را به خاطر آورد. آن موقع ۱۸ ساله بود و تازه اولین ماه کار در شرکت نمایندگی بیمه را به اتمام رسانده و چک کمیسیونی به مبلغ ۱۸۵۶ دلار دریافت کرده بود. پدرش که آن زمان ۴۶ سال داشت، در همان شرکت بیمه کار می‌کرد و فقط یک ماه مانده بود تا بازنشسته شود، چک حقوق خود را در همان روز دریافت کرد که مبلغ آن ۱۳۶۰ دلار بود.

اسکات می‌گفت: «وقتی چک خود را به پدرم نشان دادم، حرفی نزد، اما نگاهش به من گفت که احساسش به شدت جریحه‌دار شده است. فکر کردم:

چطور توانستم چنین کاری در حق پدرم بکنم؟ چطور توانستم باعث شوم که این مرد بزرگ و نجیب در مورد خودش و ارزش خودش به فکر فرو برود؟»

در آن لحظه اسکات ناخودآگاه تصمیم گرفته بود که بیشتر از پدرش پول درنیاورد ـ تا دیگر پدرش شرمنده و ناراحت نشود و این بود احساس اسکات در آن روز در سال ۱۹۷۶. اما کمتر از یک ماه بعد از اینکه در همایش از تصمیم خود منصرف شد، به من گفت قراردادی را امضا کرده تا تعلیم فروش بیمه بدهد و دستمزد یک هفته‌اش یک پنجم کل حقوق سال گذشته‌اش است.

ثروتمند شدن تخطی از قانون خانواده است

من در خانواده‌ای بزرگ شدم که جزو طبقه‌ی کارگر بود. پدرم گل‌فروش بود و برای «ثروتمندان» کار می‌کرد. تا حدودی نمی‌شود به ثروتمندان اعتماد کرد. آن‌ها مردم زیردست را لگدمال می‌کنند. از کارگران بهره‌کشی می‌کنند. ثروتمند شدن برای خانواده و طبقه‌ی من یعنی خیانت کردن. من نمی‌خواهم یکی از آن «آدم‌های بد» باشم.

اگر ثروتمند شوم، مسئولیتم زیاد می‌شود

دوستم تام بایر مشاور تجاری است که احساس می‌کند امثال او به دلیل درآمدشان به دیگران لطمه می‌زنند. او به کمک دستیار برجسته‌ی گای هندریکس که یکی از دوستان ماست، متوجه شد که تصمیم کودکانه‌ی زیر مانع موفقیت او شده است:

من در خانواده‌ای طبقه متوسط در اوهایو بزرگ شدم. هرگز غذا یا چیز دیگری نمی‌خواستیم، اما پدرم فداکاری‌های مالی زیادی کرد تا توانستم رویای خود را برای نواختن قره‌نی دنبال کنم.

من با یک قره‌نی فلزی و قدیمی کار نواختن را آغاز کردم، اما خیلی زود در نواختن نی‌لبک فارغ‌التحصیل شدم ـ وسیله‌ای چوبی که وسطش خالی است. وقتی به طور واقعی پیشرفت کردم، معلم قره‌نی من خانم ژلینسکی، نزد پدر و

مادرم رفت و گفت: «پسر شما نابغه است. او لیاقت داشتن آلت موسیقی بسیار بسیار خوبی را دارد. او شایسته‌ی داشتن قره‌نی بوفت است.» حالا متوجه می‌شدم که فقط دو نوع قره‌نی عالی روی کره‌ی زمین وجود دارد ـ بوفت و سلمر ـ و در سال ۱۹۶۴ قیمت قره‌نی بوفت ۳۰۰ دلار بود که حدود ۱۵۰۰ دلار امروز است. هرچند آن پول برای خانواده‌ی من خیلی زیاد بود، توافق شد خانم ژلینسکی آن را برایم تهیه کند تا آن را به عنوان هدیه‌ی کریسمس از پدرم بگیرم.

صبح روز کریسمس به طبقه‌ی پایین رفتم و کاغذ روی بسته‌ای را باز کردم، جعبه‌ای که آن قره‌نی باورنکردنی از جنس چوب انار با کلیدهای نقره‌ای براق در آن بود. قره‌نی را در پارچه‌ی مخمل آبی پیچیده بودند. زیباترین چیزی بود که در تمام عمرم دیده بودم. من جواهرات تاج ملک فاروق را دیده بودم، اما وقتی صبح کریسمس آن جعبه را باز کردم و بوفتی را که لای مخمل آبی قرار داشت دیدم، با هم قابل مقایسه نبودند.

رویم را برگرداندم تا از پدر و مادرم تشکر کنم، اما هنوز لب باز نکرده بودم که مادرم گفت: «اگر خواهرت زنده بود، ما هرگز از عهده‌ی تهیه‌ی آن بر نمی‌آمدیم.» (خواهرم کارول وقتی من ۷ ساله بودم، در اثر آماس مغزی در گذشته بود.)

در همان لحظه این باور به ضمیر ناخودآگاه من القا شد که هر قدر موفق‌تر باشم، بار مسئولیت من در قبال کسانی که دوستم دارند، هم از لحاظ مالی و هم احساسی، سنگین‌تر خواهد بود.

حالا این باور غیر هشیارانه را می‌شناسم، باوری که مرا از رسیدن به سطح موفقیتی که هشیارانه خواهان آن بودم، بازداشت. خودم را به اتهام اینکه باری بر دوش دیگران باشم، محکوم کردم و حالا هم خودم را با محروم کردن از رسیدن به سطح موفقیتی که لیاقت آن را دارم، تنبیه می‌کنم.

باید بفهمید که وضعیت فعلی حساب بانکی، میزان فروش، سلامت، زندگی اجتماعی، وضعیت کاری و هرآنچه مربوط به شماست، چیزی بیش از تقویت و تکثیر افکار قبلی شما نیست. اگر خالصانه و از صمیم قلب بخواهید که نتایج زندگی خود را

تغییر دهید و آن‌ها را در دنیای فیزیکی بهتر کنید، باید افکار خود را تغییر دهید و باید فوراً آن‌ها را تغییر دهید؛ همین الان.
باب پراکتر
نویسنده‌ی کتاب *قدرت همه چیز داشتن*

با سه گام باورهای محدودکننده‌ی خود را در مورد پول تغییر دهید

می‌توانید برنامه‌ریزی اولیه را با استفاده از روش سه مرحله‌ای ساده و در عین حال قدرتمند تغییر دهید و باورهای محدودکننده‌ی خود را با باورهای مثبت‌تر و قدرتمندتری جایگزین کنید. در حالی که می‌توانید این تمرین را در مورد خودتان اجرا کنید، اگر آن را همراه با شخص دیگری یا در گروه کوچکی از افراد انجام دهید، قدرت آن بیشتر و انجامش لذت‌بخش‌تر خواهد بود.

۱- **باورهای محدودکننده‌ی خود را بنویسید.**
پول ریشه‌ی همه بدی‌ها و شرارت‌ها است.

۲- **با این باور محدودکننده مبارزه و بحث کنید و از آن لذت ببرید.** می‌توانید این کار را با تهیه‌ی فهرست توفان مغزی از باورهای جدیدی که باورهای قدیمی را به چالش می‌کشند، انجام دهید. هرچه شادمانانه‌تر آن را انجام دهید، نتایج بهتر و قدرتمندتری در ذهن هشیار شما به وجود می‌آید.
پول ریشه‌ی همه‌ی کارهای بشردوستانه است.
پول ریشه و منبع تعطیلاتی عالی و بی‌نظیر است.
شاید پول ریشه‌ی شرارت و بدی برای کسی باشد که خودش بد است، اما من فردی دوست‌داشتنی، بخشنده، دلسوز و مهربان هستم که از پول برای خلق خوبی‌ها در دنیا استفاده می‌کنم!
حتی می‌توانید باورهای جدید خود را در مورد پول روی کارت‌های ضمیمه‌ای ۸×۱۱ بنویسید، عبارات تأکیدی خود را به آن‌ها اضافه کنید و هیجان‌زده و مشتاق، با صدای بلند هر روز آن‌ها را تکرار کنید. این نوع

انضباط روزانه راهی طولانی را به سمت کمک به شما در افزایش موفقیت‌تان در زمینه‌ی پول طی می‌کند.

۳- **عبارات مثبت دگرگون‌کننده خلق کنید.** آخرین مرحله‌ی خلق عبارتی جدید این است که عباراتی مخالف باورهای اصلی بسازید. شما می‌خواهید که این دگرگون‌کننده طوری باشد که وقتی آن را ادا می‌کنید، تمام وجود شما را شادی فرا بگیرد. وقتی این کار را کردید، چند لحظه در اطراف اتاق قدم بزنید و عبارت تازه را با صدای بلند و با انرژی و هیجان و اشتیاق تکرار کنید. این باور جدید را روزی چند بار به مدت حداقل ۳۰ روز تکرار کنید تا برای همیشه جزئی از وجودتان باشد[1]. مثلاً این را امتحان کنید:

وقتی پول به سمت من می‌آید، ریشه‌ی عشق، شادمانی و کارهای خوب است.

یادتان باشد که عقاید و نظریات مربوط به موفقیت مالی هرگز خود به خود شکل نمی‌گیرد! باید به افکاری بچسبید که «شکل فکری» ثروت را می‌سازند. باید هر روز مدتی از وقتتان را بر افکار ثروت و تصاویر موفقیت مالی تمرکز کنید. وقتی عمداً روی این افکار و تصوارت تمرکز کنید، آن‌ها افکار و تصاویر محدودکننده را نابود می‌کنند و بر فکر شما غالب می‌شوند. اگر بخواهید تحقیق در مورد اهداف مالی خود را تسریع کنید، لازم است هر روز عبارات مثبت مربوط به پول را تکرار کنید. چند جمله در اینجا هست که من از آن‌ها در کسب موفقیت‌های زیادی استفاده کرده‌ام:

- خدا خزانه‌ی لایزال من و مجموعه‌ای عظیم از ثروت و پولی است که به سرعت و به آسانی به سوی من روانه می‌شود.

---

۱. احساسات قوی در واقع رشد صدها هزار فیلامنت مویی شکل میکروسکوپی را در پایان دندریت‌های عصب مغز تسهیل می‌کند. این دندریت‌های کوچک فنری شکل در واقع اتصالات بیشتری را در مغز به وجود می‌آورد که از ایجاد باوری جدید و انجام خلاقانه‌ی اهداف مالی تازه حمایت می‌کند. این جادو نیست. این دانش علم مغز و فکر است! جهت کسب اطلاعات بیشتر در مورد علوم مغزی که از این موضوع حمایت می‌کند، به منابع سایت دوگ بنچ در سایت www.scienceforsuccess.com مراجعه کنید.

- ◆ می‌دانم ثروت من بسیار بیشتر از آن است که تصور می‌کنم و می‌توانم هر کاری بخواهم انجام دهم.
- ◆ پول و ثروت از راه‌هایی نامرئی به سوی من می‌آید.
- ◆ برای استفاده از پولم راه‌های مثبت را انتخاب می‌کنم.
- ◆ هر روز درآمد من افزایش می‌یابد، چه در حال کار کردن، بازی کردن یا خوابیدن باشم.
- ◆ همه‌ی سرمایه‌گذاری‌های من سودآور هستند.
- ◆ مردم دوست دارند بابت کاری که بیشتر از هر کار دیگری از انجام آن لذت می‌برم، به من پول بدهند.

یادتان باشد می‌توانید هر عقیده‌ای را با تکرار آن در ذهن نیمه هشیار خود بکارید و با حالتی مثبت منتظر شوید و احساس کنید که آن را دارید.

از قدرت رهاسازی برای سرعت بخشیدن به ذهنیت میلیونر خود استفاده کنید

هرگاه عبارات مثبت مربوط به پول یا مسائل مربوط به آن را تکرار می‌کنید، معمولاً از افکار رقابتی و معترض هم اطلاع پیدا می‌کنید، مثل: *کی را داری گول می‌زنی؟ تو هرگز پولدار نمی‌شوی. چند بار باید به تو بگویم؟ باید پول داشته باشی تا پولدار شوی.* وقتی این اتفاق می‌افتد، ابتدا این اعتراضات را بنویسید. بعد می‌توانید چشمان خود را ببندید و صرفاً فکر و احساسات همراه با آن را رها کنید.

در اینجا روش ساده‌ای برای رهاسازی این نوع افکار وجود دارد که به روش سدونا معروف است و هیل دوسکین آن را آموزش داده است. من یکی از طرفداران این کار هستم. آن را در کارگاه‌های آموزش خود آموزش می‌دهم و به مردم توصیه می‌کنم که در تعطیلی آخر هفته در کلاس روش سدونا شرکت کنند و نوار آموزشی آن را بخرند یا کتاب *روش سدونا* نوشته‌ی هیل دوسکین را مطالعه کنند.

سؤالات پایه‌ای و اساسی در مورد رهاسازی

ما میل داریم این افکار یا احساسات را نادیده بگیریم یا در مقابل آن‌ها مقاومت کنیم، اما این کار فقط موجب می‌شود که مدت طولانی‌تری آن‌ها را در اطراف خود نگه

داریم. تنها کار لازم این است که به خود اجازه دهید به طور کامل آن احساس را تجربه کنید و بعد آن را رها کنید. با اینکه می‌توانید هم با چشمان باز و هم با چشمان بسته آن را انجام دهید، اکثر مردم متوجه شده‌اند که بستن چشم به آن‌ها کمک می‌کند تا دقیق‌تر روی احساسات خود تمرکز کنند. اینکه اجازه بدهند آن احساس با آنان باشد یا آن را رها کنند، بستگی به خودشان دارد. خیلی راحت‌تر از آنی است که تصورش را می‌کنید.

هر زمان فکر یا باوری منفی یا محدودکننده در مورد پول به سراغ شما آمد، فقط این تمرین کوچک را انجام دهید.

همین الان چه احساسی دارم؟

روی هر احساسی که در زمان بروز باور منفی محدودکننده به وجود می‌آید، تمرکز کنید.

آیا از آن استقبال کنم و به آن اجازه‌ی ورود بدهم؟

تا جایی که می‌توانید اجازه دهید این احساس وجود داشته باشد و از آن استقبال کنید.

آیا می‌توانم رهایش کنم؟

از خودتان بپرسید: *می‌توانم این را رها کنم؟*

بله و خیر، هر دو پاسخ‌های قابل قبولی هستند.

آیا می‌توانم رهایش کنم که برود؟

از خودتان بپرسید: *آیا می‌خواهم اجازه دهم این برود؟*

اگر پاسخ منفی است، یا اگر مطمئن نیستید، از خودتان بپرسید: *آیا ترجیح می‌دهم این احساس را داشته باشم یا می‌خواهم آزاد باشم؟*

حتی اگر آن احساس را داشتید، به سراغ سؤال بعدی بروید.

چه موقع؟

از خودتان بپرسید: *کی؟*

این صرفاً از شما دعوت می‌کند همین الان آن را رها کنید. یادتان باشد که

رها کردن و بخشیدن تصمیمی است که هر لحظه و هر بار که انتخاب کنید، می‌توانید آن را بگیرید و عملی‌اش کنید.
فقط تا حدی که نیاز دارید مراحل قبل را تکرار کنید تا احساس کنید که از آن حالت و احساس خاص رها شده‌اید.

آنچه را می‌خواهید طوری مجسم کنید که گویی همین الان آن را دارید

یادتان باشد که در تصویرسازی ذهنی روزانه‌ی خود پول را هم بگنجانید. همه‌ی اهداف مالی را طوری که انگار از قبل کامل شده‌اند ببینید. تصاویری را ببینید که به شما درآمد دلخواهتان را اعلام می‌کنند، مثل چک پول، چک‌های اجاره، چک‌های دولتی، جملات مربوط به پرداخت پول، مردمی که پول نقد به شما می‌پردازند. تصویر حساب بانکی آرمانی، گزارش سهام و قول‌نامه‌های خرید املاک واقعی را ببینید. تصاویر آنچه را قادر به خرید و انجام آن‌ها هستید، طوری مجسم کنید که انگار به همه‌ی اهداف مالی خود رسیده‌اید. مطمئن شوید که ابعاد لمسی و پویای تصویرسازی ذهن خود را به آن اضافه کنید ـ بافت نرم بهترین ابریشم دنیا را در تماس با پوست خود احساس کنید، احساس آرامش‌بخش ماساژ را در بهترین مرکز ماساژ دنیا احساس کنید، همچنین بوی گل‌های مورد علاقه‌ی خود را که فضای منزل را پر کرده است و بوی عطر مورد علاقه‌تان را که خریده‌اید، به مشام بکشید. سپس به بُعد سمعی برسید، مثل صدای برخورد امواج با ساحل جلوی خانه‌ی ویلایی‌تان یا صدای زمزمه‌ی آرام موتور اتومبیل دلخواه خود را بشنوید.

در آخر، یادتان نرود که احساس سپاس و شکرگزاری را بابت داشتن این چیزها بیان کنید. این احساس فراوانی بخشی از آن چیزی است که در واقع فراوانی بیشتری را به سوی شما جذب می‌کند.

همواره ذهن خود را با تصاویری از آنچه می‌خواهید پر کنید و خود را در حال داشتن آن‌ها به تصویر بکشید.

اصل ۵۷

بر هر آنچه تمرکز کنید، همان را به دست می‌آورید

اگر برای پول و ثروتمند شدن ارزش زیادی قائل نیستید، به احتمال زیاد به آن نمی‌رسید. اگر ثروت را بجویید، آن هم به جستجوی شما می‌پردازد. اگر در درونتان هیچ‌گونه اشتیاق پر سوز و گدازی برای کسب ثروت ندارید، در اطراف شما هیچ ثروتی پدیدار نمی‌شود. داشتن هدف مشخص برای کسب ثروت امری ضروری و اساسی جهت رسیدن به آن است.

دکتر جان دمارتینی

میلیونر خودساخته و مشاور امور مالی و مهارت زندگی

می‌گویند در زندگی به هر چه توجه کنید، همان را به دست می‌آورید. این قانون برای گرفتن شغلی جدید، ایجاد تجارت و بردن جایزه به کار می‌رود ـ اما از آن مهم‌تر برای کسب پول، ثروت و زندگی مرفه کاربرد دارد.

باید تصمیم بگیرید که ثروتمند شوید

یکی از اولین ملزومات ثروتمند شدن این است که تصمیمی آگاهانه برای ثروتمند شدن بگیرید.

وقتی من از مدرسه فارغ‌التحصیل شدم، تصمیم گرفتم که ثروتمند شوم، هر

چند در آن زمان کاملاً نمی‌دانستم معنای آن چیست. به نظرم می‌رسید «ثروتمند بودن» یعنی فراهم کردن هرآنچه در زندگی می‌خواهم ـ توانایی سفر و شرکت در هر گونه کارگاه آموزشی که می‌خواستم و انجام هر کاری برای رسیدن به اهدافم و رسیدن به سرگرمی‌هایم. می‌خواستم بتوانم هر کاری را که می‌خواهم در هر زمان که می‌خواهم و هر جا و به هر مدت زمانی که می‌خواهم، انجام دهم.

اگر شما هم ثروت می‌خواهید، باید از اعماق قلب و وجود خود تصمیم بگیرید در زندگی خود ثروت داشته باشید ـ بدون اینکه نگران باشید آیا امکان‌پذیر هست یا نه.

سپس، تصمیم بگیرید که ثروتمند بودن برای شما به چه معناست

آیا می‌دانید چقدر ثروت می‌خواهید؟ بعضی از دوستانم می‌خواهند در دوران بازنشستگی میلیونر باشند، در حالی که بقیه می‌خواهند با ۳۰ میلیون دلار یا حتی ۱۰۰ میلیون دلار بازنشسته شوند. دو تا از دوستان می‌خواهند خیلی ثروتمند شوند چون توانایی بشردوستی آن‌ها با این کار بیشتر می‌شود. هیچ‌گونه هدف مالی درستی وجود ندارد. اما حتماً باید تصمیم بگیرید که چه می‌خواهید.

اگر طبق اصل سوم (تصمیم بگیرید که چه می‌خواهید) مشخص نکرده‌اید که رؤیا و آرزوی شما چیست ـ که شامل اهداف مالی شما هم می‌شود ـ همین الان زمانی را به این کار اختصاص دهید. مراقب باشید اهداف شما به این صورت نوشته شوند:

تا سال.............. در آمد و ثروت خالص من.............. دلار خواهد بود.

سال بعد حداقل.............. دلار به دست خواهم آورد.

هر ماه مبلغ.............. سرمایه‌گذاری و پس‌انداز خواهم کرد.

عادت جدیدم امور مالی که از هم‌اکنون آغاز می‌شود این است که..............

برای اینکه قرض‌هایم را بدهم، می‌خواهم..............

ببینید هزینه‌ی زندگی رویایی‌تان هم‌اکنون و بعداً چقدر خواهد شد

وقتی در زندگی خود به ثروت رسیدید، یادتان باشد که نوعی از زندگی هم وجود دارد که اکنون خواهان آن هستید و یک نوع زندگی هم وجود دارد که در آینده می‌خواهید آن‌طور زندگی کنید.

زندگی فعلی شما حاصل افکار و اعمالی است که در گذشته داشته‌اید. زندگی آینده‌تان حاصل افکار و اعمال امروز شما خواهد بود. برای رسیدن به آن نوع زندگی که از هم‌اکنون تا یکی دو سال آینده خواهان آن هستید، همین طور شیوه‌ای از زندگی که در زمان بازنشستگی خواهان آن هستید، دقیقاً تصمیم بگیرید که به چقدر پول نیاز دارید تا طبق رؤیاهای خود زندگی کنید. اگر نمی‌دانید، در مورد آن تحقیق کنید و ببینید خریدن آنچه می‌خواهید تا سال بعد چقدر پول می‌خواهد. این می‌تواند شامل اجاره یا رهن، هزینه‌ی خوراک، پوشاک، مراقبت‌های پزشکی، اتومبیل، وسایل، آموزش، تعطیلات، تفریح، بیمه، پس‌انداز، سرمایه‌گذاری و کمک‌های انسان‌دوستانه شود.

برای هر مقوله، اقلام یا فعالیت‌هایی را در زندگی خود مجسم کنید، سپس آنچه را جهت هزینه کردن برای آن‌ها نیاز دارید، بنویسید. تصور کنید که در بهترین رستوران‌ها غذا می‌خورید، اتومبیل رؤیایی خود را سوار شده‌اید، به تعطیلات رؤیایی خود رفته‌اید ـ حتی خانه‌ی خود را نوسازی کرده یا به خانه‌ی جدید نقل مکان کرده‌اید. اجازه ندهید ذهن یا فکر شما بگوید این چیزها غیرممکن یا غیرمنطقی است. فعلاً تحقیق کنید و ببینید که دقیقاً هزینه‌ی زندگی رویایی شما چقدر است ـ هر چه می‌خواهد باشد.

حقایقی را در مورد بازنشستگی خود به دست آورید

همچنین مشخص کنید که وقتی بازنشسته شدید و دیگر کار نکردید، برای حفظ سبک فعلی زندگی خود به چه مقدار پول نیاز دارید. هر چند من هرگز قصد ندارم کار نکنم، چارلز اشواب می‌گوید اگر طرح بازنشستگی دارید، باید برای هر

هـزار دلار در آمـد ماهیانه‌ای کـه در طـی دوره‌ی بـازنشستگی مـی‌خواهـید، ۲۳۰۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کنید.

اینکه آیا این مبلغ کافی است یا نـه، بـه تـعدادی از عـوامـل بسـتگی دارد، عواملی نظیر اینکه آیا برای خانه‌ای که در آن هستید پولی پرداخت می‌کنید، از چند نفر حمایت می‌کنید، از تأمین اجتماعی چه مبلغی دریافت می‌کنید و در چه سطحی از زندگی می‌خواهید زندگی کنید. به هر حال امروزه ۴۳۰۰ دلار در ماه برای زندگی پرتجملی که برای خود تصور کرده‌اید، کافی نیست. اگر آرزوی سفر و داشتن زندگی پرتحرکی را دارید، حتی کم هم هست. با توجه به وضعیت تورم، تازه از حد کافی هم پایین‌تر است.

در مورد پول خود آگاهی داشته باشید

اکثر مردم وقتی پای پول در میان است، آگاهی ندارند. مثلاً، آیا می‌دانید دارایی خالص شما چقدر است ـ دارایی کلی شما بدون اعتبار کلی‌تان؟ آیـا مـی‌دانـید چقدر پول پس‌انداز کرده‌ایـد؟ آیـا دقـیقاً مـی‌دانـید هـزینه‌های ثـابت و مـتغیر ماهیانه‌ی شما چقدر است؟ آیا مبلغ کلی قرضی را که دارید و مقدار هـزینه‌ی سالیانه و سودی را که می‌پردازید، می‌دانید؟ آیا می‌دانید به خوبی بیمه شده‌اید یا نه؟ آیا برنامه و طرح مالی دارید؟ آیا طرحی برای داشـتن مـلک داریـد؟ آیـا آرزویی دارید؟ آیا آرزوی شما به روز است؟ اگر می‌خواهید از لحاظ مالی موفق شوید، باید هشیار باشید و نه تنها دقیقاً بدانید که کجا هستید، بلکه دقیقاً بدانید به کجا می‌خواهید برسید و برای رسیدن به آن مرحله به چه چیزهایی نیاز دارید.

قدم اول: دارایی و ثروت خالص خود را مشخص کنید

اگر نمی‌دانید چقدر است، می‌توانید:

۱- محاسبه‌ی آن را به حسابدار یا برنامه‌ریز مالی بسپارید.

۲- به سازمانی چون گروه AVEDIC (یک شبکه‌ی خدمات مالی که به افـراد متوسطی که از لحاظ مالی بی‌سواد هستند و از لحاظ مالی وابسته، مشاوره

می‌دهند) بپیوندید. آن‌ها به شما کمک می‌کنند تا دارایی خالص خود را مشخص کنید و خدمات مالی دیگری را با قیمتی نسبتاً کم برایتان فراهم می‌کنند. برای اطلاعات بیشتر می‌توانید به سایت www.thesuccessprinciples.com مراجعه کنید.

۳- نرم‌افزارهایی چون «کنترل وضعیت مالی شخصی را که در سایت www.myfinancialsoftware.com موجود است، بخرید.

قدم دوم: مشخص کنید برای بازنشسته شدن به چه چیزهایی نیاز دارید

سپس نیازهای مالی خود را در زمان بازنشستگی محاسبه کنید. آگاه باشید که بازنشستگی مستلزم این است که از لحاظ مالی مستقل باشید. یک برنامه‌ریز مالی خوب می‌تواند به شما در مورد چگونگی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری و تولید سود، سود سهام، اجاره بها و درآمد دولتی برای اداره‌ی زندگی فعلی‌تان بدون کار کردن کمک کند و شما را راهنمایی کند.

استقلال مالی شما را آزاد می‌گذارد تا هیجانات، سفر، شرکت در کارهای بشردوستانه و پروژه‌های خدماتی را دنبال کنید یا هر کاری را که آرزو داشتید انجام دهید.

گام سوم: از هزینه‌ها و مخارج خود اطلاع حاصل کنید

مشکل درجه‌ی یک نسل امروز و اقتصاد روز، نداشتن سواد مالی است.

آلن گرین اسپان

رئیس هیئت ذخیره‌ی دولت فدرال

اکثر مردم از هزینه‌های واقعی ماهیانه خود اطلاع ندارند. اگر تا به حال هزینه‌های خود را دنبال نکرده‌اید، با نوشتن همه‌ی هزینه‌های عادی و ثابت ماهیانه، مثل رهن یا اجاره خانه، مخارج اتومبیل، پرداخت اقساط، صورت‌حساب تلویزیون کابلی، هزینه‌ی اینترنت، باشگاه سلامت و غیره شروع

کنید. سپس حداقل به ۶ تا ۱۲ ماه اخیر برگردید و هزینه‌های متوسط ماهیانه را که در نوسان است، از ابزارآلات گرفته تا پول قبض تلفن، صورت‌حساب غذا، هزینه‌ی لباس، هزینه‌ی تعمیر اتومبیل تا هزینه‌های پزشکی و غیره را محاسبه کنید.

در آخر، گزارشی یک ماهه از هر پولی که در طی آن ماه خرج کرده‌اید تهیه کنید، مهم نیست جزئی بوده یا کلی - از پول بنزین اتومبیل گرفته تا قهوه‌ای که در بیرون خورده‌اید. در پایان آن ماه همه چیز را جمع بزنید، به طوری که آگاهانه بدانید چقدر خرج کردید، نه اینکه بی‌اطلاع باشید. چکی برای اقلامی که باید پرداخت کنید، بکشید و تصمیم بگیرید آن‌هایی را که می‌توانید، حذف کنید. این تمرین شما را از هزینه‌های فعلی‌تان مطلع می‌کند و مشخص می‌شود در چه جایی نباید هزینه بکنید.

گام چهارم: سواد مالی پیدا کنید

در مدرسه به ما سواد مالی یاد نمی‌دهند. کار و وقت زیادی می‌خواهد تا تفکر خود را تغییر دهید و از لحاظ مالی باسواد شوید.

رابرت کیوساکی
نویسنده‌ی کتاب پدر *پولدار*، پدر فقیر

نه تنها با مرور اهداف مالی روزانه و پی‌گیری هزینه‌ی ماهیانه باید از وضعیت پولی خود آگاه بمانید، بلکه توصیه می‌کنم که فعالانه در مورد پول و سرمایه‌گذاری اطلاعات به دست آورید و حداقل هر ماه کتابی مربوط به مسائل مالی را برای سال بعد مطالعه کنید. برای شروع به سایت www.thesuccesprinciples.com مراجعه کنید.

راه دیگر رسیدن به آزادی مالی، یافتن افرادی متخصص است که می‌توانند به شما مهارت‌های مالی را که برای رشد و آینده‌ی مالی مطمئن به آن نیاز دارید، آموزش دهند. می‌توانید پول خود را در خرید سهام یا اوراق قرضه‌ای که برای شما سوددهی داشته باشد سرمایه‌گذاری کنید، یا می‌توانید در مستغلات

جهت تولید سود سرمایه‌گذاری کنید که پول نقدی را از درآمد اجاره که بیشتر از بهای رهن شماست، تأمین می‌کند.

مارک و شیلا رابینز هم مثل بسیاری از مهاجران، در اواسط پنجاه سالگی در ذهنیت کارمند بودن محصور شده بودند. آن‌ها در مورد خلق زندگی پر از فراوانی و ثروت صحبت نمی‌کردند. فقط به شدت کار می‌کردند و پول خود را در بانک می‌گذاشتند. شیلا به مدت ۳۵ سال به عنوان خدمتکار خط هوایی ملی کار کرده بود و مارک هم به عنوان مدیر نمایشگاه خودرو.

بعد از اینکه آن دو نیمی از سرمایه‌ی بازنشستگی خود را در زمان سقوط سهام از دست دادند، تصمیم گرفتند راه بهتری پیدا کنند. آن موقع بود که به بازار شبکه‌ی کاری سازمان خدمات مالی «گروه advedis» پیوستند و دوره‌های آموزشی آنجا را گذراندند. در اثر خواندن کتاب *پدر پولدار، پدر فقیر*، و اجرای بازی پول نقد، گفتگوی آن‌ها شامل مسائل مالی پول شد و ذهنشان پر از نظریات سرمایه‌گذاری در مستغلات. آن‌ها به دنبال واسطه‌ای می‌گشتند که در انواع املاک مورد علاقه‌ی آنان تخصص داشته باشد، و در تابستان شروع به خرید کردند. فقط یک سال بعد، پانزده خانه‌ی اجاره‌ای داشتند که ارزش آن بیش از دو میلیون دلار بود و همه‌شان پول نقد تولید می‌کردند.

به سبب همان موفقیت، آن دو توانستند نمایندگی فروش خودروهای کرایسلر / دوج / جیپ، و کسب و کار شخصی خود را در امر مستغلات هم داشته باشند. چون می‌خواستند از زمان و پول خود در آموزش مالی‌شان و اصولی که یاد گرفته بودند سرمایه‌گذاری کنند، زندگی آن‌ها به کلی تغییر کرد و هرگز به وضعیت سابق برنگشت.

جهت کسب اطلاعات بیشتر در مورد Avedis و دیگر سازمان‌هایی که می‌توانند به شما در مورد انواع ابزار پول‌سازی آموزش دهد، به سایت www.thesuccessprinciples.com مراجعه کنید.

ثروت جنبه‌های بی‌شماری دارد

لی براور، بانی «ثروت قدرت‌دهندی» و عضو گروه توفان مغزی، الگویی را برای آموزش به مردم به وجود آورد تا به آن‌ها یاد بدهد چطور با ثروت خود برخورد

کنند ـ نه فقط ثروت مالی. اگر به نمودار زیر نگاه کنید، متوجه می‌شوید که دارای چهار نوع دارایی مختلف هستید.

اولین دارایی شما دارایی‌های انسانی است که شامل خانواده، سلامت، شخصیت، توانایی‌های واحد، وراثت، عادت‌ها و اخلاقیات، رفتارها و ارزش‌ها می‌شود.

سیستم ثروت قدرت‌دهنده

دارایی‌های انسانی

- خانواده
- سلامت
- معنویات
- شادی
- خیرخواهی
- اخلاق
- رفتار
- شخصیت
- ارزش‌ها
- توانایی منحصربه‌فرد
- روابط
- عادات
- آینده
- وراثت

دارایی‌های معنوی

- روابط
- عقاید
- سنت‌ها
- اتحاد
- مهارت‌ها
- هوش
- حکمت و عقل
- تحصیلات رسمی
- تخصص‌های زندگی (خوب و بد)
- شهرت
- سیستم‌ها و روش‌ها

دارایی‌های مدنی

- مالیات
- مؤسسات خصوصی
- سهام‌های قابل بخشش و اموال وقف و دارایی‌های فرهنگی

دارایی‌های مالی

- پول نقد
- سهام و اوراق بهادار
- طرح بازنشستگی
- تجارت
- املاک و مستغلات
- اشیا ـ مایملک مادی و مالی

نوع دوم دارایی و ثروت، دارایی‌های معنوی است که شامل مهارت‌ها و هوش، حکمت، تحصیلات، تجارب زندگی (خوب و بد هر دو) شهرت، روش‌ها و سیستم‌هایی که به وجود آورده‌اید، نظریات، سنت‌هایی که به ارث برده یا ایجاد کرده‌اید، اتحادی که در طی سال‌ها به وجود آورده‌اید می‌شود.

نوع سوم دارایی‌های مالی است که شامل پول نقد، سهام، اوراق بهادار، پولی که در طرح بازنشستگی ریخته‌اید، املاک، مسکن، تجارتی که دارید و هر نوع دارایی می‌شود که ممکن است داشته باشید، مثل مجموعه اشیای عتیقه.

چهارمین نوع دارایی به قول لی، دارایی‌های شهری و مدنی است که شاید فقط شامل مالیات‌هایی بشود که می‌پردازید (و زیربناهای اقتصادی و خدماتی که پرداخت آن برای شما فراهم می‌کند). همچنین می‌تواند شامل مالیات پولی شود که به واسطه‌ی کمک به مؤسسات خیریه آن را به خودتان برمی‌گردانند، یا اگر یکی از افراد بسیار ثروتمند هستید ممکن است حتی مؤسسه‌ای خصوصی داشته باشید.

وقتی لی از خانواده‌های ثروتمند می‌پرسد اگر می‌توانستند از بین این چهار نوع دارایی دو تا از آن‌ها را انتخاب کنند کدام یک را برمی‌گزیدند، همه می‌گویند دارایی‌های انسانی و معنوی. آنان می‌دانند اگر بچه‌هایشان آن دو را داشته باشند، همیشه می‌توانند پول به دست بیاورند. اگر فقط پول داشته باشند و دوتای دیگر را نداشته باشند، بالاخره پولی را هم که دارند از دست می‌دهند. آنچه لی و گروهش در روش ثروت قدرت‌دهنده انجام می‌دهند، آموزش به خانواده‌های ثروتمند است تا بدانند چگونه دارایی‌ها را در چهار جهتی که نشان داده شد، به نسل بعد منتقل کنند.

از شما دعوت می‌کنم که فکر کردن در مورد چگونگی ساخت و افزایش دارایی خود را در چهار بخش نمودار فوق‌الذکر آغاز کنید. اگر این کار را انجام دهید، ثروتی واقعی را به روشی متعادل و منسجم به وجود می‌آورید و پول را در چشم‌انداز مناسب خود حفظ خواهید کرد. این فقط ابزاری است که برای رسیدن به هدف‌های بزرگ‌تر به کار گرفته می‌شود.

اصل ۵۸

اول به خودتان بپردازید

فراوانی حق الهی شماست و اگر چیزی کمتر از میلیونر باشید، سهم عادلانه‌ی خود را برنداشته‌اید.

استوارت وایلد

نویسنده‌ی *به پول کلک بزنید تا پولدار شوید!*

در سال ۱۹۲۶، جورج کلاسون کتابی به نام *ثروتمندترین مرد بابل* نوشت ـ یکی از موفق‌ترین کتاب‌های کلاسیک زمان. این داستان زندگی مردی به نام آرکاد است، کاتبی ساده که مشتری خود، یک وام‌دهنده‌ی پول را متقاعد می‌کند تا اسرار پول را به او آموزش دهد.

اولین اصلی که وام‌دهنده به آرکاد آموزش می‌دهد این است: «بخشی از همه‌ی درآمد تو باید برای خودت حفظ شود.» او ادامه می‌دهد که این کار باید با کنار گذاشتن حداقل ۱۰٪ از درآمد انجام شود و همین موجب می‌شود پول برای خرج کردن در دسترس نباشد. آرکاد می‌بیند که این مقدار پول به مرور زمان به نوبه‌ی خود پول تولید می‌کند. حتی در مدتی طولانی‌تر، زیادتر می‌شود چون سود مرکب به آن تعلق می‌گیرد.

بسیاری از مردم آینده و شانس خود را با پرداخت پول به خودشان می‌سازند. این اصل همان طور که در سال ۱۹۲۶ درست و مؤثر بود، امروز نیز هست.

داستانی مؤثر

این فرمول ۱۰٪ آن قدر آسان است که من همیشه از اینکه چطور مردم میلی به شنیدن آن ندارند، تعجب می‌کنم. یک شب لیموزینی گرفتم تا مرا از فرودگاه به خانه‌ام در سانتا باربارا برگرداند. راننده‌ی ۲۸ ساله‌ی لیموزین، بعد از اینکه مرا شناخت، از من خواست تعدادی از اصول موفقیت را به او یاد بدهم تا در زندگی‌اش به کار ببرد. وقتی به او گفتم باید ۱۰٪ از درآمد روزانه‌اش را سرمایه‌گذاری کند و سپس سود آن را دوباره سرمایه‌گذاری کند، می‌توانم بگویم انگار آن اطلاعات را برای یک ناشنوا گفتم، چون او به دنبال راه سریع ثروتمند شدن بود.

اما اگرچه همیشه باید به به دنبال راه‌هایی باشید که شما را سریع به پول برسانند، معتقدم که آینده‌ی شما ابتدا باید روی بستر محکم و طرح بلند مدت سرمایه گذاری بنا نهاده شود. هر چه زودتر شروع کنید، سریع‌تر می‌توانید شبکه‌ی مطمئن یک میلیون دلاری را بسازید.

با متخصص برنامه‌ریزی مالی مشورت کنید، یا به یکی از سایت‌های اینترنت که در آنجا می‌توانید مبلغ دارایی خالص فعلی خود و اهداف مالی‌تان را برای بازنشستگی وارد کنید، مراجعه و سپس محاسبه کنید که برای پس‌انداز و سرمایه‌گذاری از این لحظه به بعد چقدر پول لازم دارید تا در زمان دلخواهتان بازنشسته شوید.

هشتمین شگفتی دنیا

سود مرکب هشتمین شگفتی طبیعی دنیا و قدرتمندترین پدیده‌ای است که تاکنون با آن مواجه شده‌ام.

آلبرت اینشتین

برنده‌ی جایزه نوبل فیزیک

اگر سود مرکب برای شما تازگی دارد، در اینجا عملکرد آن را توضیح می‌دهم: اگر شما ۱۰۰۰ دلار را در میزان سود ۱۰٪ سرمایه‌گذاری کنید، ۱۰۰ دلار سود

می‌گیرید و در پایان سال اول سرمایه‌گذاری کلی شما ۱۱۰۰ دلار است. اگر هم سرمایه‌ی اصلی و هم سود حاصل از آن را بگذارید بماند، سال بعد ۱۰٪ به مبلغ ۱۱۰۰ دلار سود تعلق می‌گیرد که می‌شود ۱۱۰ دلار. سال سوم، شما ۱۰٪ روی ۱۲۱۰دلار می‌گیرید و الی آخر. تا وقتی به آن دست نزنید، این مقدار پول شما در واقع هر ۷ سال دو برابر می‌شود. و این‌گونه است که بالاخره پول شما به مرور زمان زیاد می‌شود.

البته ناگفته نماند که زمان بهترین دوست شماست. زمانی می‌رسد که به سود مرکب می‌رسید. هر چه زودتر شروع کنید، نتیجه‌ی بیشتری می‌گیرید. مثال زیر را در نظر بگیرید. ماری در ۲۵ سالگی شروع به سرمایه‌گذاری می‌کند و وقتی به ۳۵ سالگی می‌رسد، آن را متوقف می‌کند. تام تا ۳۵ سالگی سرمایه‌گذاری را شروع نکرده، اما تا ۶۵ سالگی که بازنشسته می‌شود، به سرمایه‌گذاری ادامه می‌دهد. ماری و تام هر دو هر ماه ۱۵۰ دلار سرمایه‌گذاری می‌کنند و با نرخ برگشت ۸٪ در سال سود مرکب می‌گیرند. اما به نتیجه‌ی عجیب آن نگاه کنید. وقتی هر دوی آن‌ها در ۶۵ سالگی بازنشسته می‌شوند، ماری فقط در طی ۱۰ سال ۱۸۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کرده است که با ۲۸۳۳۸۵ دلار خاتمه می‌یابد، در حالی که تام در طی ۳۰ سال ۵۴۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کرده و فقط با ۲۲۰۲۳۳ دلار کار خود را به اتمام می‌رساند. کسی که برای ۱۰ سال پول پس‌انداز کرده، بیشتر از کسی که مدت ۳۰ سال سرمایه‌گذاری کرده ولی دیرتر دست به کار شده است پول دارد! پس هر چه زودتر پس‌انداز را شروع کنید، مدت طولانی‌تری سود مرکب به شما تعلق می‌گیرد و جادوی قدرتمند آن نتیجه می‌دهد.

پس‌انداز و سرمایه‌گذاری را در اولویت قرار دهید

افرادی که در پس‌انداز کردن پشتکار دارند، سرمایه‌گذاری را بخش اصلی مدیریت پولی خود می‌دانند و مثل قسط خانه‌ی خود که مجبور به پرداخت آن هستند، به آن می‌پردازند.

برای اینکه عادت کنید هر ماه مبلغی را پس‌انداز کنید، فوراً درصد از پیش تعیین شده‌ای از چک حقوق خود را بردارید و آن را در حسابی که به خودتان اجازه‌ی برداشت از آن را نمی‌دهید، بگذارید. همین‌طور به پس‌انداز ادامه دهید تا پس‌انداز شما آن قدر بشود که بتوانید آن را به حساب سهام یا سرمایه‌گذاری دوطرفه منتقل کنید، یا آن را در املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری کنید ـ مثل خرید خانه‌ای شخصی. مقدار پولی که برای پرداخت اجاره‌ی خانه هدر می‌رود، چه بسا معادل ساخت یا خرید خانه باشد، که مصیبتی بزرگ برای بسیاری از مردم است.

سرمایه‌گذاری ۱۰ یا ۱۵ درصد از درآمدتان به شما کمک می‌کند که بالاخره خوشبخت شوید. اول به خودتان بپردازید، بعد با آنچه باقی می‌ماند زندگی خود را بگذرانید. این کار دو ویژگی خوب دارد:

۱- شما را مجبور می‌کند تا ساخت آینده‌ی خود را آغاز کنید.
۲- اگر هنوز می‌خواهید بیشتر خرید کنید یا کار بیشتری انجام دهید، شما را به یافتن راه‌هایی برای کسب پول بیشتر هدایت می‌کند.

هرگز از پس‌انداز خود برای سرمایه‌گذاری جهت بالا بردن سطح زندگی‌تان استفاده نکنید. شما می‌خواهید سرمایه‌گذاری‌تان به مرحله‌ای از رشد برسد که بتوانید با سود آن زندگی کنید. فقط آن زمان است که واقعاً از لحاظ مالی مستقل خواهید بود.

او ابتدا به خودش پرداخت کرد

دکتر جان دمارتینی متخصص فن ماساژ است که هم‌اکنون همایش‌هایی را برای دیگر افراد متخصص در زمینه‌ی کاری‌اش برگزار می‌کند تا به آن‌ها آموزش دهد چطور خود را از لحاظ مالی رشد دهند. وی یکی از ثروتمندترین و کامل‌ترین افرادی است که تاکنون دیده‌ام ـ از لحاظ معنوی، دوستان، ماجراجویی و همین‌طور پول. جان به من گفت:

سال‌ها قبل که برای اولین بار وارد این تمرین شدم، اول پول همه را می‌دادم و

اگر چیزی می‌ماند برای خودم برمی‌داشتم. کاری بهتر از این بلد نبودم. سپس متوجه شدم افرادی که فقط کمتر از ۶ ماه برای من کار کرده‌اند، همه به موقع پول خود را دریافت می‌کنند. متوجه شدم که حقوق آن‌ها ثابت بوده است و حقوق من متغیر. این کار دیوانگی محض بود. مهم‌ترین شخص - یعنی من - کسی بودم که تحت فشار بودم در حالی که دیگران همه ثبات داشتند. تصمیم گرفتم جریان را برگردانم و اول پول خودم را بردارم، دوم مالیات‌ها را بپردازم، سوم هزینه‌ی زندگی، و چهارم صورت‌حساب‌ها را پرداخت کنم.

طوری ترتیب دادم که به طور خودکار از آن کار کناره گرفتم و همان عمل وضعیت مالی مرا به کلی متحول کرد. اصلاً تردید به خودم راه ندادم. اگر صورت‌حساب‌ها روی هم انباشته می‌شد و پول به دستم نمی‌رسید، آن کار را متوقف می‌کردم. کارمندانم مجبور شدند راهی برای رزرو همایش‌های بیشتر و جمع‌آوری پول بیشتر پیدا کنند. طبق روش قدیمی، اگر آن‌ها رزرو نمی‌کردند یا پول جمع نمی‌کردند، آن وقت همه چیز به عهده‌ی من بود. اما حالا راه دیگری وجود دارد. اگر می‌خواهند پولی بگیرند، باید راه‌هایی برای کسب درآمد بیشتر پیدا کنند.

قانون ۵۰/۵۰

قانون دیگر جان این است که هرگز بیشتر از پس‌انداز خود خرج نکنید. جان ۵۰٪ از هر دلاری را که به دست می‌آورد، پس‌انداز می‌کند. اگر می‌خواهید هزینه‌های شخصی خود را تا ۴۵۰۰۰ دلار افزایش دهید، ابتدا باید ۹۰۰۰۰ دلار درآمد اضافی داشته باشید. مثلاً شما می‌خواهید خودرویی را به قیمت ۴۰۰۰۰ دلار بخرید. اگر نتوانید ۴۰۰۰۰ دلار پس‌انداز اضافی داشته باشید، نمی‌توانید آن خودرو را بخرید. حتی نمی‌توانید خودرویی ارزان‌تر را بخرید. یا باید با همین پولی که الان دارید جلو بروید، یا باید پول بیشتری به دست آورید. راه‌حل این است که سطح زندگی خود را نمی‌توانید بالا ببرید مگر اینکه مقدار پس‌انداز خود را افزایش دهید. اگر پس‌اندازهای خود را افزایش دهید و آن را به ۴۰۰۰۰ دلار

برسانید، متوجه می‌شوید که آن موقع حق دارید سطح زندگی خود را هم به همان نسبت بالا ببرید.

قانون ۵۰/۵۰ شما را سریع‌تر ثروتمند می‌کند. این روش راهبردی اصلی جان مارکس تمپلتون برای ثروت‌سازی است.

به من نگویید شما نمی‌توانید چنین کاری کنید!

اکثر مردم منتظر می‌شوند تا پولی اضافی به دستشان برسد و بعد آن را پس‌انداز کنند ـ یعنی مازاد مربوط به رفاه آنان. اما انجام این کار نتیجه ندارد. شما باید از همین الان برای آینده‌ی خود سرمایه‌گذاری و پس‌انداز کنید. و هر چه بیشتر سرمایه‌گذاری کنید، زودتر به استقلال مالی خواهید رسید. سرجان مارکس تمپلتون با هفته‌ای ۱۵۰ دلار به عنوان دلال سهام شرکت‌ها شروع کرد. او و همسرش جودیت فالک، تصمیم گرفتند ۵۰٪ درآمد خود را در بازار سهام سرمایه‌گذاری کنند، در حالی که هنوز پرداخت عشریه را در اولویت قرار می‌دادند. آنچه برای هر دوی آن‌ها باقی می‌ماند، ۴۰٪ از درآمدشان بود که با آن زندگی را می‌گرداندند. اما امروز جان تمپلتون میلیونر است! او به این کار ادامه داد و امروز هم بابت هر دلاری که برای سازمان‌ها و افراد خرج می‌کند، ۱۰ دلار می‌بخشد و همین رشد معنوی او را ارتقا می‌دهد.

چه کسی می‌خواهد میلیونر باشد؟

طبق ارقام دولتی، در سال ۱۹۸۰، امریکا ۱/۵ میلیون میلیونر داشت. تا سال ۲۰۰۰، این تعداد به ۷ میلیون رسید. این رقم تقریباً تا سال ۲۰۲۰ به ۵۰ میلیون می‌رسد. تخمین زده شده که در هر ۴ دقیقه یک نفر در امریکا میلیونر می‌شود. با کمی برنامه‌ریزی، انضباط شخصی و تلاش، می‌توانید میلیونر شوید.

میلیونر شدن به معنای شهرت نیست

هرچند ممکن است با قضاوت در مورد دونالد ترامپ، بریتنی اسپیرز و اپرا وینفری

تصور کنید که اکثر میلیونرها افراد مشهوری هستند، حقیقت این است که بیشتر از ۹۹٪ میلیونرها سختکوش و پس‌اندازکنندگان و سرمایه‌گذارانی متبحر هستند.

این افراد نوعاً سرنوشت و اقبال خود را به یکی از این سه روش می‌سازند: از طریق تأسیس شرکت‌ها، که برای ۷۵٪ از همه‌ی میلیونرهای امریکا همین طور است، یا از طریق تأسیس تعاونی‌های مهم که حدود ۱۰٪ میلیونرها از این راه ثروتمند شدند، یا به عنوان شاغلان حرفه‌ای (پزشک، وکیل، دندان‌پزشکان، حسابدار، مهندس معمار). علاوه بر آن، حدود ۵٪ از طریق فروش و مشاوره‌ی فروش میلیونر می‌شوند.

در واقع بیشتر میلیونرهای امریکا مردم عامه‌ای بوده‌اند که به شدت کار کردند و ۱۰ تا ۲۰٪ درآمد خود را پس‌انداز و آن را در تجارت املاک و بازار سهام سرمایه‌گذاری کردند. آن‌ها صاحب تجارت خشکشویی، بنگاه معاملات خودرو، رستوران زنجیره‌ای، شرکت فروش نان، جواهرفروشی، مزرعه‌داری و دامداری، شرکت فروش کامیون و فروشگاه مواد غذایی هستند.

به هر حال مردم در هر سطحی از زندگی که باشند می‌توانند میلیونر شوند، صرفاً اگر یاد بگیرند به طور منظم پول خود را پس‌انداز و آن را سرمایه‌گذاری کنند، و به اندازه‌ی کافی هم زود شروع کنند. بی‌شک در مورد اسیولا مک‌کارتی، اهل هاتیسبرگ می‌سی‌سی‌پی خوانده یا شنیده‌اید، کسی که در کلاس ششم ترک تحصیل کرد تا از خانواده‌اش مراقبت کند و ۷۵ سال از عمر خود را صرف شستن و اتوکردن لباس مردم کرد. او با صرفه‌جویی زندگی می‌کرد و تا جایی که می‌توانست از پول کمی که درمی‌آورد، پس‌انداز می‌کرد. در سال ۱۹۹۵، او ۱۵۰۰۰۰ دلار به دانشگاه می‌سی‌سی‌پی جنوبی داد تا بورسیه‌ای برای دانشجویان نیازمند فراهم شود. پس‌انداز کل عمر او ۲۵۰۰۰۰ دلار بود و بخش جالب این است که اگر اسیولا پس‌انداز خود را که در سال ۱۹۶۵ مبلغ ۵۰۰۰۰ دلار بود در صندوق پس‌انداز و وام سرمایه‌گذاری کرده بود، به طور متوسط سالی ۱۰/۵ درصد به دست می‌آورد، که پول او به ۲۵۰۰۰۰ دلار نمی‌رسید، بلکه ۹۹۹۶۲۸ دلار می‌شد ـ در واقع یک میلیون دلار، ۴ برابر بیشتر از آنچه الان دارد.

چگونه میلیونر خودکار شویم

ساده‌ترین راه ابتدا پرداختن به خود این است که برنامه‌ای کاملاً خودکار داشته باشید ـ یعنی درصدی از چک حقوق خود را به طور خودکار بردارید و آن را سرمایه‌گذاری کنید.

برنامه‌ریزان مالی از روی تجربه به شما خواهند گفت که از صدها ارباب رجوع، فقط تعداد کمی از مردم از این طرح پیروی می‌کنند که ابتدا پول خود را جهت پس‌انداز کنار بگذارند. اگر کارمند هستید، ببینید آیا شرکت شما طرح حساب‌های بازنشستگی برایتان در نظر گرفته است یا نه.

می‌توانید با شرکت هماهنگ کنید که به طور خودکار سهم شما را برای طرح بازنشستگی از حقوقتان کنار بگذارند. اگر قبل از اینکه چک حقوق خود را بگیرید مبلغی از آن کسر شود، هرگز آن را از دست نخواهید داد. از آن مهم‌تر اینکه دیگر هرگز در مورد سرمایه‌گذاری خود فکر نمی‌کنید و به اجرای انضباط شخصی نیازی ندارید. لازم نیست نگران فوریت‌های خانگی یا هر چیزی دیگر شوید. شما یک بار متعهد شده‌اید و این معامله‌ای تمام شده است. مزیت دیگر این نوع طرح‌ها این است که تا وقتی پول را بیرون نکشیده‌اید، مالیات به آن‌ها تعلق نمی‌گیرد. بنابراین به جای اینکه ۷۰ سنت برای شما کار کند، کل یک دلار برای شما کار می‌کند و سال به سال افزایش می‌یابد.

بعضی از شرکت‌ها حتی در بخشی از سهم شما شریک می‌شوند. اگر برای چنین شرکتی کار کنید، از همین الان پیشرفت می‌کنید! دفتر سوددهی به کارمندان شرکت خود را بررسی کنید و ببینید چگونه به توافق رسیده و قرارداد بسته‌اند. وقتی این کار را می‌کنید، مطمئن می‌شوید که بیشترین درصدی را که حق قانونی شماست، دریافت می‌کنید، بجز حداقل ده درصد. اگر مطلقاً نتوانید آن ۱۰٪ را پس‌انداز کنید، دست‌کم بیشترین درصد ممکن را به دست آورده‌اید. بعد از چند ماه مجدداً ارزیابی کنید و اگر دیدید نمی‌توانید آن را افزایش دهید، خلاقیت به خرج دهید و ببینید کجا می‌توانید هزینه‌ها را کم کنید و چگونه می‌توانید درآمد خود را از طریق دیگر منابع افزایش دهید.

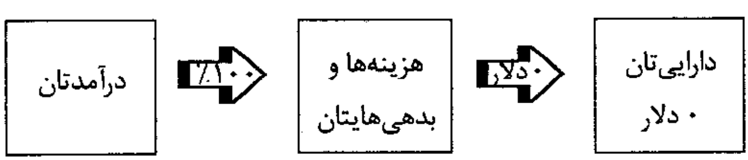
جهت توضیح بیشتر و کامل‌تر در مورد چگونگی استفاده و سودبری از برنامه‌ی سرمایه‌گذاری خودکار، به شما توصیه می‌کنم کتاب *میلیونر خودکار: برنامه و طرح یک مرحله‌ای جهت ثروتمند زندگی کردن* نوشته‌ی دیوید باخ را بخوانید. دیوید کار فوق‌العاده‌ی تهیه‌ی تمام نیازهایی را که می‌شناسید انجام داده است. همین طور منابعی در دست دارد که این توصیه‌ها را عملی می‌کند، که حتی شامل شماره‌ی تلفن و سایت‌هایی است که می‌توانید به راحتی کار را از داخل خانه‌ی خود انجام دهید.

دارایی‌ها را افزایش دهید، نه بدهی‌ها

قانون اول. باید تفاوت بین دارایی و بدهی و خرید دارایی را بدانید. افراد طبقه متوسط و فقیر بدهی بالا می‌آورند اما خیال می‌کنند که آن دارایی است. دارایی چیزی است که پول به جیب شما می‌آورد، بدهی چیزی است که پول را از جیب شما خارج می‌کند.

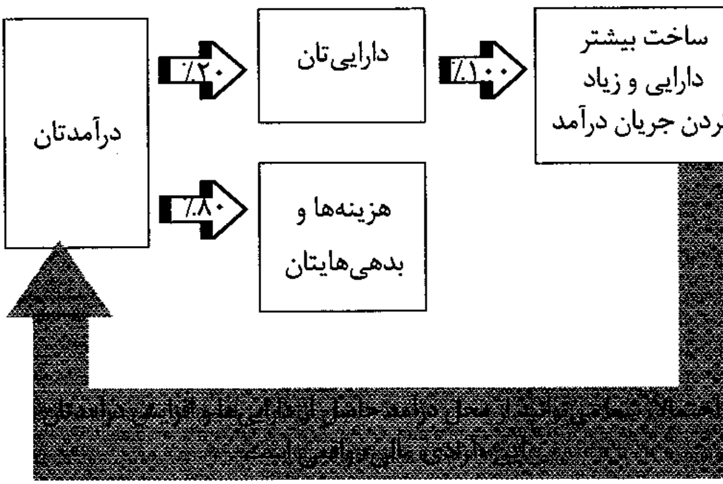
رابرت .تی. کیوساکی
دستیار نویسنده‌ی کتاب **پدر پولدار، پدر فقیر**

خیلی از افراد زندگی مالی خود را با صرف هزینه‌ها و وهم و خیال می‌گذرانند. برای اکثر مردم الگوی «سرمایه‌گذاری» به این شکل است:



اما نگاهی به روش سرمایه‌گذاری افراد ثروتمند بیندازید. آن‌ها پولی را که به دست می‌آورند می‌گیرند و بخش اعظم آن را در دارایی‌های تولیدکننده‌ی درآمد سرمایه‌گذاری می‌کنند ـ املاک، تجارت‌های کوچک، سهام، طلا و غیره. اگر

می‌خواهید ثروتمند شوید، از آن‌ها پیروی کنید. فعالیت‌های مالی خود را این‌گونه آغاز کنید:



زمانی که اندوخته‌ی شما شروع به رشد می‌کند

همین‌طور که پول شما شروع به رشد می‌کند، می‌خواهید در مورد بهترین راه‌های سرمایه‌گذاری پول اطلاع پیدا کنید. در نهایت مشاور مالی خوبی پیدا خواهید کرد. خودم با پرسیدن از افراد و دوستان موفق راه آن را پیدا کردم. از آن‌ها پرسیدم و به حرفشان گوش دادم.

اگر دوستانی ندارید که از مشاور مالی استفاده کرده باشند، یا کسی را که چند نفر دیگر او را قبول داشته باشند، مکانی خوب برای کسب اطلاعات در مورد چگونگی انتخاب مشاور مالی سایت www.finishrich.com است. روی find a financial advisor کلیک کنید و زیر کلمه‌ی resources section را در سایت کلیک کنید. اطلاعات زیادی هست که به شما کمک می‌کند.

با استفاده از بیمه از آنچه دارید حفاظت کنید

حقیقت تلخ امروز این است که بسیاری از افراد ثروتمند مورد هدف دادخواهی

دعاوی و دیگر شکایات احمقانه‌ای که اکثراً دلیل قانونی هم ندارد، قرار می‌گیرند. علاوه بر این، همیشه اشتباهات و حوادثی رخ می‌دهد، که به همین علت لازم است دارایی خود را از طریق سیاست بیمه‌ای خوب حمایت کنید. بیمه کردن زمانی حتی مهم‌تر می‌شود که کسب و کاری کوچک را اداره می‌کنید.

همان‌طور که برنامه‌ریزان مالی یا شرکت مدیریت دارایی را پیدا کردید، شرکتی را هم برای بیمه کردن دارایی خود پیدا کنید.

با استفاده از توافق‌نامه‌ی پیش از ازدواج از دارایی خود حمایت کنید

اگر به تازگی ازدواج کرده‌اید یا دارایی و اموال زیادی را برای این ازدواج با خود همراه آورده‌اید، اکثر مشاوران مالی به شما خواهند گفت که توافق‌نامه‌ی پیش از ازدواج داشته باشید. انجام این کار ممکن است موضوعی منفی به نظر برسد و بگویید ازدواج یعنی روزهای عشق و محبت. اما این روزها این‌طور توافق‌ها اکثراً خیلی ضروری شده‌اند. دیده‌ام که مردان یا زنان هر آنچه را متعلق به خودشان بوده در زمان طلاق یا حتی زمان‌های عادی از دست داده‌اند، چون ترسیده‌اند توافق‌نامه‌ی پیش از ازدواج بگیرند.

وقتی من ازدواج کردم، همسرم بسیار اصرار داشت چنین توافق‌نامه‌ای بگیرد. او گفت: «وقتی به زندگی یکدیگر وارد می‌شویم، هرگز نمی‌خواهم آنچه را حق توست از تو بگیرم. تو به شدت برای آنچه داری کار کرده‌ای و من می‌خواهم تو در زندگی احساس امنیت کنی و بدانی که آن‌ها مال تو هستند.»

دقیقاً همین دیدگاه است که به من اجازه می‌دهد بدانم او خودم را دوست دارد، نه پولم را. من او را تحسین می‌کنم که این‌قدر روشنفکر است، زنی منطقی که نمی‌خواهد از من و شرکتم سودجویی کند.

اگر نمی‌توانید به طور واضح و بدون پرده در مورد قرارداد مالکیت اموال صحبت کنید، احتمالاً نمی‌خواهید در مورد مسائل احساسی و مشکلات دیگر هم رک صحبت کنید. و این برای کیفیت زندگی و دوام روابط شما زیاد خوب

نیست. یک مشاور ازدواج خوب و دو وکیل پیدا کنید تا توافقی قانونی برای مالکیت اموال منعقد و قراردادی امضا شود که هر دو احساس خوبی نسبت به آن داشته باشید. این ممکن است تجربه‌ی رشد شخصی خوبی برای هر دوی شما باشد.

اصل ۵۹

در بازی خرج کردن پول مهارت پیدا کنید

اکثر مردم پولی را که به دست نیاورده‌اند خرج می‌کنند تا آنچه را نمی‌خواهند بخرند و کسانی را که حتی از آنان خوششان هم نمی‌آید، تحت تأثیر قرار دهند.

ویل راجرز

فکاهی‌نویس، هنرپیشه و نویسنده‌ی امریکایی

وقتی با پسر ۱۳ ساله‌ام کریستوفر به خرید رفته بودم، نزدیک صندوق کتابی دیدم تحت عنوان *چگونه به طور کامل پول خود را پس‌انداز کنیم: تنها رهنمودی که هرگز به آن نیاز ندارید*. آن را باز کردم تا ببینم چه نوشته است، که دیدم در هر صفحه فقط همین سه کلمه نوشته شده است: *کمتر خرج کنید*. توصیه‌ای کاملاً عاقلانه.

سال گذشته چقدر پول خرج کردید؟

ولخرجی چه بسا حکم تباهی اهداف مالی شما را صادر کند. شما را مقروض می‌کند و اجازه نمی‌دهد پول زیادی پس‌انداز کنید. توجه شما را به مصرف معطوف می‌کند، نه خلق ثروت و جمع کردن آن.

اگر نمی‌توانید خود را در موردخرج کردن پول کنترل کنید، این تمرین را

امتحان کنید. به سراغ کمد لباس، کشوها و قفسه‌های خانه‌تان بروید و هر آنچه را از سال گذشته از آن استفاده نکرده‌اید، بیرون بیاورید. این شامل لباس، کفش، جواهرآلات، ظروف، لوازم الکتریکی، ملافه، حوله، پتو، وسایل ورزشی، نوار کاست، سی‌دی، نوار ویدیویی، سی‌دی بازی، اسباب‌بازی، لوازم اتومبیل و ابزارآلات می‌شود ـ آنچه برای آن پول خرج کرده ولی در سال گذشته از آن استفاده نکرده‌اید. همه را در یک جا جمع کنید، مثل اتاق نشیمن، اتاق پذیرایی یا گاراژ. سپس پولی را که بابت هر کدام از آن‌ها داده‌اید محاسبه و همه را با هم جمع کنید.

با کسانی مواجه شده‌ام که لباس‌هایی گرانبها را که هنوز برگه‌ی قیمت به آن چسبیده بود، کیسه‌ی خرید حاوی وسایل خانه که هرگز بازش نکرده بودند و ابزار گران‌قیمت و وسایلی که کلاً فقط یک بار از آن‌ها استفاده شده بود، شاید سه - چهار سال قبل، پیدا کردند.

حقیقت این است که به استثنای لباس‌های رسمی عصر، لباس‌های شب، کفش‌های اسکی و لوله‌ی مخصوص تنفس زیر آب که ممکن است فقط هر چند سال یک بار از آن‌ها استفاده کنید، احتمالاً در وهله‌ی اول هرگز به همه‌ی آن‌ها احتیاج نداشتید. با این حال بابت آن‌ها پول دادید و وقتی قیمت همه‌شان را با هم جمع کنید، متوجه می‌شوید که جمع کل آن بیشتر از بدهی کارت اعتباری فعلی شماست.

برای خرید هر چیزی پول نقد بپردازید

یک راه کنترل هزینه این است که شروع به پرداخت پول نقد برای خرید هر چیزی کنید. پول نقد بی‌واسطه است. موجب می‌شود در مورد هر چیزی که می‌خواهید بخرید، فکر کنید. احتمالاً موجب می‌شود کمتر پول خرج کنید. اگر هر خریدی به دقت انجام شود، خریدهای ضروری کاهش می‌یابد و خریدهای بزرگ احتمالاً حذف و موجب می‌شود در مورد اینکه بدون آن‌ها هم می‌توانید ادامه دهید، فکر کنید.

هزینه‌ی زندگی تجملاتی خود را کم کنید

راه دیگر تسلط بر بازی خرج کردن پول این است آن‌گونه که می‌خواهید زندگی کنید و با این حال پولی کمتر از قیمت گران آن پرداخت کنید. کسانی را می‌شناسم که همیشه این کار را می‌کنند و با این حال هنوز برنامه‌ی سرمایه‌گذاری و پس‌اندازشان را با تغییر در چند خرید و هزینه‌ی جزئی دارند.

بیایید به چند نمونه نگاهی بیندازیم.

خانمی را می‌شناسم که به طور مرتب بلیت‌های ۶۸۵ دلاری فصلی اپرا را به قیمت ۱۲۳ دلار می‌خرد. او همان موسیقی کلاسیک و همان مجریان و آوازه‌خوانان را که دیگران برای دیدن آن‌ها پول بیشتری می‌پردازند می‌بیند، اما ۸۲٪ تخفیف می‌گیرد. چطور این کار را می‌کند؟ وقتی ثبت نام بلیت فصلی در ماه مارس آغاز می‌شود، او پول بلیت را همراه با سفارش مجموعه‌ای که «خودتان می‌پسندید» ارسال می‌کند ـ صرفاً فرض را بر این می‌گذارد که سفارشش پذیرفته می‌شود (که البته همیشه هم می‌شود). چون از نشستن در بالکن لذت می‌برد، بهای بلیت‌هایش کمتر از هزینه‌ی یک ماه مصرف بنزین اتومبیل می‌شود.

دوست دیگری اتومبیل‌های قدیمی جمع می‌کند ـ نه هر اتومبیلی، بلکه کادیلاک قابل تغییر. در ماه ژانویه که هیچ‌کس در فکر خرید اتومبیلی قابل تغییر نیست، آن‌ها را می‌خرد و کلاً ده‌ها هزار دلار از تخفیف آن به دست می‌آورد. در نتیجه‌ی این راهبرد و نظریاتش در مورد خرید، می‌تواند چندین ملک اجاره‌ای را صاحب شود و پول نقدش را برای ثروتمند کردن خود به کار گیرد.

خانم دیگری را می‌شناسم که دوست دارد لباس‌های مارک‌دار بپوشد اما اخلاقاً احساس می‌کند خرید آن‌ها از مغازه‌ی امانت‌فروشی او را محدود می‌کند، که در آنجا یک عالم لباس‌های تقریباً نو یا هرگز نپوشیده انتخاب می‌کند و به جای هر دلار چند پنی می‌پردازد تا همچون ستاره‌ی سینما به نظر برسد.

مردمان دیگر کالا و خدمات دادوستد می‌کنند، تخفیف می‌گیرند و می‌پرسند که چطور می‌توانند آن جنس را ارزان‌تر بخرند، به چهار - پنج فروشگاه زنگ می‌زنند و از آن‌ها می‌خواهند کالاهای مشابه را به مزایده بگذارند،

از فروشگاه‌هایی که بودجه‌ی بالایی دارند چیزهایی می‌خرند که زیاد گران نیستند، به طوری که می‌توانند حتی شده سکه‌ای ده سنتی از هزینه‌ی زندگی کم کنند و آن را برای زندگی مرفه خود ذخیره کنند.

برای این‌طور افرادی که پس‌اندازکننده‌هایی بی‌باک هستند، زندگی با این نوع سبک و با حداقل پول ممکن، اغلب شبیه بازی است.

از همین حالا گام‌هایی برای رها شدن از هرگونه بدهی و قرض بردارید

قسمت اعظم تسلط بر بازی خرج کردن پول، رها شدن از زیر بار قرض است. از این پس پرداخت سودهای بالای کارت‌های اعتباری را متوقف و سبک زندگی صرفه جویانه‌تری را دنبال کنید.

تعجب‌آور است که ما مردم قرض‌ها و بدهی‌های شخصی زیادی به بار آورده‌ایم. کارت اعتباری، رهن و پرداخت هزینه‌های اتومبیل، برای بسیاری از مردم مبهوت‌کننده است. پس‌انداز و امنیت مالی تغییر و تحول به دنبال دارد. اگر وضعیت شما این است، از همین الان زندگی بدون بدهی و قرض را با استفاده از این راهبردها شروع کنید:

۱- **دیگر پول قرض نکنید.** قرض کردن پول یکی از دلایل اصلی رها نشدن مردم از زیر بار قرض است. در حالی که در حال پرداخت بدهی‌های فعلی هستند، هنوز هم از کارت‌های اعتباری استفاده می‌کنند، وام‌های جدید می‌گیرند و الی آخر. این دیوانگی محض است. چرا؟ چون هزینه‌ی قرض کردن دقیقاً بیشتر از آن است که اکثر مردم می‌دانند. ارقام زیر به شما نشان می‌دهد که وقتی کالا یا جنسی را با پول قرضی می‌خرید، واقعاً چقدر می‌پردازید:

مقدار پول قرض شده	۱۰۰۰۰ دلار
میزان سود	٪۱۰

مدت بازپرداخت	۶۰ ماه
کل سود پرداختی	۳۳۴۶۶۷ دلار
سود کلی به عنوان درصدی از جنس خریداری شده	٪۳۳/۵

اگر نمی‌خواهید مبلغ ۳۳۴۶ دلار را برای خرید کالایی که همین الان ۱۰۰۰۰ دلار برای آن قرض کرده‌اید بپردازید، راهی پیدا کنید که برای آن پول نقد بپردازید، جنس یا کالای مشابهی را با پول کمتر بخرید، یا اصولاً ببینید آیا واقعاً به آن کالا نیاز دارید یا نه.

۲- **برای پرداخت بدهی کارت اعتباری از اصل وام استفاده نکنید.** وقتی همه‌ی پرداختی‌های ماهیانه‌ی خود را به صورت وام کم سودتر «مستحکم» کردید، در واقع موقعیت خود را بدتر کرده‌اید. چرا؟ چون دوباره به اول مقیاس استهلاک سرمایه برگشته‌اید، جایی که پرداخت بیشترین بخش پرداختی‌های هر ماه را تشکیل می‌دهد. در آغاز پرداخت اقساط هر گونه وامی، مقدار خیلی کمی از پرداخت ماهیانه‌ی شما برای صاف کردن این وام صرف می‌شود، در حالی که مصرف‌کننده به شما قرض می‌دهد تا از قبل وام را پرداخت کنید یا حتی کل حقوق ماهیانه‌ی شما صرف کاهش سود وام می‌شود و اصل آن سر جای خود باقی می‌ماند.

۳- **ابتدا جزئی‌ترین بدهی‌های خود را به طور کامل پرداخت کنید.** وقتی ابتدا کوچک‌ترین بدهی خود را به طور کامل پرداخت کنید، به موفقیت اصلی میانبر زده‌اید ـ حتی اگر این‌طور به نظر نرسد. برای هر موردی هر بار که هدفی را انجام دهید، احترام به نفس شما افزایش می‌یابد. چرا از کوچک‌ترین هدف‌تان که رسیدن به آن آسان‌تر است شروع نمی‌کنید؟

۴- **کم‌کم پرداخت بدهی‌های خود را افزایش دهید.** وقتی بدهی کوچک‌تر را پرداخت کردید، به سادگی هر ماه از مبلغ آن بدهی برای افزایش پرداخت‌های بدهی بعدی خود استفاده می‌کنید. مثلاً اگر با پرداخت ماهی

۳۰۰ دلار از بدهی کارت اعتباری خود، بدهی را به صفر برسانید، همان ۳۰۰ دلار را ماه بعد به اضافه‌ی مبلغی دیگر برای پرداخت وام اتومبیل خود مورد استفاده قرار می‌دهید. این کار هزاران دلار سود را با پرداخت کامل بدهی اتومبیل برای شما فراهم می‌کند. علاوه بر این، مانع شما از خرج کردن آن ۳۰۰ دلار در ماه بعد می‌شود.

۵- **پول رهن خانه و کارت‌های اعتباری خود را زود پرداخت کنید.** بسیاری از وام‌دهندگان رهن خانه پیشنهاد می‌دهند که مبلغ رهن دو هفته یک بار پرداخت شود. این یعنی یک هفته در میان نیمی از رهن ماهیانه را بپردازید تا دیگر در اول ماه پرداخت آن برایتان سنگین نباشد. چون این وام‌ها اغلب با هر پرداختی کم می‌شوند، رهن ۳۰ ساله به وام ۲۳ ساله تبدیل می‌شود. این کار به پس‌انداز سودهای متناوب منجر می‌شود و شما را زودتر از آنچه تصور کنید از بدهی رها می‌کند. اگر وام‌دهنده چنین پیشنهادی به شما نکرده، چرا هر سال یک قسط بیشتر، یا هر ماه مبلغ کمی اضافه‌تر نپردازید؟ من هنوز هم تعداد سال‌های پرداخت وام را کاهش می‌دهم و سود سالیانه را جمع می‌کنم. شما همچنین می‌توانید پرداخت‌های اضافی کارت‌های اعتباری خود را هم بپردازید.

قدرت تمرکز

وقتی متعهد می‌شوید قرض‌های خود را بپردازید و پول بیشتری پس‌انداز کنید، با نیروی شگفت‌انگیزی مواجه می‌شوید که در زندگی شماکار می‌کند. وقتی تمرکز خود را از خرج کردن و مصرفی بودن به لذت بردن از آنچه از قبل داشته‌اید و کنار گذاشتن پول و پس‌انداز تغییر می‌دهید، به میزان غیرقابل توضیحی پیشرفت خواهید کرد.

حتی اگر باور نکنید که می‌توانید هر ماه ادامه دهید، وقتی به طرح کاهش قرض و پس‌انداز متعهد شدید، از توانایی خود در مدیریت و دستیابی به هدف خود سریع‌تر از زمانی که مشخص کرده‌اید، تعجب خواهید کرد.

ممکن است تغییری کلی بکنید. خواهید دید که ارزش‌ها و اولویت‌های شما تغییر کرده‌اند. ناگهان موفقیت خود را برحسب قرض‌های پرداخت شده‌تان محاسبه می‌کنید، نه کالاهایی که خریده‌اید، و همین طور که سرمایه‌گذاری شما افزایش می‌یابد، شروع به مقایسه‌ی همه خریدهایتان با هدف امنیت مالی و بدون قرض بودن خود می‌کنید.

بدون توجه به اینکه در زندگی در چه مرحله و وضعیتی هستید، حتی اگر در موقعیتی ناامیدکننده به سر می‌برید، در این روند باقی بمانید و اجازه دهید این معجزه شما را به هدفتان نزدیک کند.

اصل ۶۰

برای اینکه بیشتر خرج کنید، ابتدا باید بیشتر درآمد داشته باشید

هر آنچه در مدح و ستایش فقر گفته شود، این حقیقت باقی است که بدون ثروت نمی‌توان زندگی کامل و موفقی داشت.

والاس. دی. واتلز

نویسنده‌ی *علم ثروتمند شدن*

در تجزیه و تحلیل نهایی، فقط دو راه وجود دارد که پول بیشتری برای سرمایه‌گذاری یا خرید تجملات بیشتر داشته باشید - یا در وهله‌ی اول کمتر پول خرج کنید، یا درآمد خود را افزایش دهید. خودم شخصاً طرفدار کسب درآمد بیشتر هستم. من ترجیح می‌دهم درآمد خود را افزایش دهم و بیشتر خرج کنم تا اینکه همیشه خواسته‌های خود را رد کنم.

حقیقت این است که کسب پول بیشتر به این معناست که می‌توانید هم بیشتر سرمایه‌گذاری کنید و هم بیشتر برای خرید آنچه می‌خواهید خرج کنید - سفر، لباس، هنر، کنسرت، غذای خوب، مراقبت پزشکی با کیفیت بالا، پرداختن به تفریحات درجه یک، کیفیت رفت‌وآمد، آموزش، سرگرمی و انواع خدمات وقت‌گیر و پرزحمت.

این حسی همگانی است.

چگونه پول بیشتری به دست بیاوریم

اولین قدم برای کسب پول بیشتر تصمیم‌گیری در مورد این است که چقدر بیشتر می‌خواهید به دست آورید. قبلاً به طور مفصل در مورد استفاده از قدرت عبارات تأکیدی و تصویرسازی ذهنی اینکه خود را در حالت مالکیت آن پول ببینید، صحبت کردم. تعجبی ندارد که داستان‌های زیادی در مورد افراد فوق‌العاده ثروتمند نقل شده که از این عادت‌های روزانه برای جذب فراوانی و نعمت بیشتر به زندگی خود استفاده کرده‌اند.

گام دوم این است که از خودتان بپرسید: *برای به دست آوردن پول بیشتر، چه محصول، خدمات یا نرخ بیشتری می‌توانم ارائه دهم؟* کل دنیا، کارفرما، اجتماع، تجار، دانشجویان، یا مشتریان شما به چه چیزهای بیشتری نیاز دارند تا شما آن‌ها را فراهم کنید؟

و بالاخره گام سوم این است که خیلی ساده محصول، خدمات یا نرخ بیشتر را توسعه و ارائه دهید.

روش شماره‌ی ۱: برای کسب پول بیشتر: صاحب شرکت شوید

امروزه بسیاری از زیرک‌ترین شرکت‌ها در بین کارمندان خود حس مالکیت شرکت ایجاد می‌کنند. اگر یکی از این شرکت‌ها کارفرمای شماست، یا اگر می‌توانید رئیس خود را متقاعد کنید که درصد بیشتری از پولی که خودتان به جیب شرکت ریخته‌اید به شما بدهد، می‌توانید فوراً درآمد خود را افزایش دهید.

شاید کارفرمای شما فهرستی از مشتریانی دارد که زیاد از خدمات شرکت استفاده نمی‌کنند. شاید گروه کاری شما در مدیریت پروژه آن‌قدر خوب است که اعضای آن وقت اضافی پیدا می‌کنند تا در شرکتی دیگر هم اضافه‌کاری کنند و پول بیشتری به دست آورند. شاید قطعه‌ای از ماشین‌آلات شرکت، رابطه‌ی فروشندگی، نظریه‌ای خوب در بازاریابی یا دیگر دارایی غیرمعمول کارفرمای شما باشد که زیاد از آن سود نمی‌برد و موجب درآمد بیشتر شما شود. می‌توانید

طرحی پیاده کنید تا این دارایی را به صورت پول نقد درآورید و به کارفرمای خود پیشنهاد دهید که در ساعات بیکاری در مورد پروژه‌ی افزایش دارایی کار کنید و اضافه حقوق بگیرید. ممکن است حتی انجام همین کار موجب ارتقایی برایتان شود که استحقاقش را دارید.

روش شماره‌ی ۲: برای کسب پول بیشتر: نیازی را تشخیص دهید و آن را برطرف کنید

هرگز اختراعی را بدون در نظرگرفتن خدماتی که برای دیگران ارائه می‌دهد، کامل نکردم. ابتدا نیازهای دنیا را تشخیص دادم، سپس به اختراع ادامه دادم.

توماس ادیسون

موفق‌ترین مخترع امریکایی

بسیاری از موفق‌ترین افراد سراسر تاریخ نیازی را در بازار شناسایی کردند و راه‌حلی برای آن تدارک دیدند، با این حال اکثر ما هرگز نپرسیدیم چه چیزی مورد نیاز است ـ یا حتی چه چیزی امکان‌پذیر است.

اگر رویای کسب پول بیشتر دارید ـ چه از طریق کسب و کار شخصی‌تان یا اضافه‌کاری ـ نیازی برآورده نشده را بشناسید و نحوه‌ی برآوردن و رفع آن را مشخص کنید.

چه راه‌اندازی سایتی برای گروه خاصی از مجموعه‌داران باشد، چه فراهم کردن آموزش منحصر به فرد برای کسانی که به مهارت‌های نادر و غیرمعمول نیاز دارند، یا توسعه‌ی محصولات یا خدمات جدید موردنیاز جامعه، تفاوتی نمی‌کند. در هر حال همیشه نیازهایی وجود دارد که می‌توانید کسب و کار یا خدماتی به وجود آورید و آن را ارائه دهید. بسیاری از نیازهایی که قبلاً برطرف شده، اختراعات و خدماتی هستند که به ما اهدا شده‌اند. اما حقیقت این است که مردم آنچه را به آن نیاز داشتند در زندگی خود کشف کردند، یا به نیاز دیگران توجه کردند و سپس خدمات و ابزاری را که امروز از آن‌ها بهره می‌جوییم، اختراع کردند.

- کالسکه‌ی بچه توسط مردی که می‌خواست به دویدن آهسته بپردازد اما مسئولیت بچه‌اش را به غهده داشت، اختراع شد. طولی نکشید آنچه او برای خودش درست کرد، مورد تقاضای هر کسی که آن را دید، قرار گرفت.
- eBay، بزرگ‌ترین خدمات حراج و مزایده در اینترنت در سال ۱۹۹۵ به وجود آمد، زمانی که پییر امیدیار روشی برای کمک به نامزدش در دادوستد آب نبات دارویی PEZ به وجود آورد.
- شرکت محصولات آرایشی آوون نتیجه گرفت که روش فروش مستقیم برای دموکراسی نوپای روسیه کمال مطلوب است ـ جایی که نمایندگان آوون نمی‌توانستند فقط به عنوان مشاوران زیبایی‌شناسی شخصی برای زنان روس که به استفاده از لوازم آرایشی عادت نداشتند عمل کنند، بلکه می‌توانستند در زمانی که مخصوصاً خرده‌فروشی وجود خارجی نداشت، به عنوان فروشگاه‌هایی که محصولات را تحویل می‌دهند، به مردم خدمت کنند.
- خدمات اینترنتی زمانی اختراع شد که صاحبان زیرک شرکت‌ها آرزو داشتند از وجود یک نفر وارد به فناوری کامپیوتر برخوردار باشند تا روزی ۸ تا ۱۲ ساعت جلوی کامپیوتر بنشیند و محصولات آنان را از طریق کامپیوتر معرفی کند.

شما چه نیازی را تشخیص می‌دهید؟ به هر جا که نگاه کنید، کلی نیاز وجود دارد. چه دانشجویی باشید که به دنبال درآمدی تابستانی می‌گردید، خانمی خانه‌دار که می‌خواهید ۵۰۰ دلار اضافه درآمد داشته باشید تا نیازهای خود را برطرف کنید، یا صاحب شرکتی که به دنبال فرصت تجاری خوب و بزرگی است ـ همیشه نیازی وجود دارد که شما فرصت خواهید داشت از آن پول خوبی به دست آورید.

نظریه‌ای نو، مایک میلیورن را مولتی میلیاردر کرد

در دهه‌ی ۱۹۸۰، مایک میلیورن فروشنده‌ی یک شرکت تولید برچسب بود که نیاز داشت درماه چند دلار بیشتر درآمد داشته باشد. یکی از بزرگ‌ترین

مشتریان او رستوران زنجیره‌ای TGI بود، عملیاتی پیچیده که به دنبال راه شکست و موفقیتی برای مشخص کردن موجودی و اطمینان از اینکه کارمندان ابتدا مانده‌ترین غذاها را مصرف کنند، بود ـ روندی که چرخش غذا نامیده می‌شد. آن‌ها قبل از اینکه با مایک آشنا شوند، از نوار علامت زده استفاده می‌کردند یا علامات نقطه‌گذاری رنگی از فروشگاه مواد غذایی می‌خریدند و نموداری به دیوار نصب بود که روی آن نوشته بودند «نقطه‌ی قرمز برابر با چهارشنبه»، که با این کار تاریخ غذاها را مشخص می‌کردند.

بزرگ‌ترین مشکل آن‌ها چه بود؟ مواد چسبنده زیر کولرها به غذاها نمی‌چسبید. بنابراین مایک «کاغذهای نقطه‌گذاری روزانه‌ای» را برای مشخص کردن چرخش غذا اختراع کرد ـ سیستم ثابت‌کننده‌ی کاغذهای نقطه‌گذاری رنگی با تاریخ روز که در دمای سرد چاپ می‌شدند.

او متوجه شد که اگر TGI به این نقطه‌ها نیاز دارد، احتمالاً رستوران‌های دیگر هم به آن نیاز دارند و شروع کرد به فروختن برچسب‌های روزانه به رستوران‌ها.

همانند اکثر مردمی که نظریه‌ای جدید دارند، مایک شغل روزانه‌ی خود را حفظ کرد. او می‌گوید: «با هزینه‌ی نگهداری از سه بچه، رهن خانه و قسط دو اتومبیل، خطر بزرگی بود که تمام وقتم را به فروش برچسب اختصاص دهم و کارم را رها کنم. من هیچ پولی نداشتم. بنابراین می‌بایست طرحی می‌ریختم که نظریه‌ی خودم را به بازار ارائه دهم بدون اینکه کارم را از دست بدهم. در اینجا بود که فکر سفارش پستی به ذهنم رسید.»

مایک صفحه‌ای ساده طراحی کرد که در آن سیستم برچسب روزانه معرفی می‌شد و آن را با وامی ۶۰۰۰ دلاری در مقابل به ودیعه گذاشتن اتومبیل همسرش خرید. سپس آن را به رستوران‌هایی فرستاد که از عهده‌ی هزینه‌ی پستی آن‌ها برمی‌آمدند. از اولین پست سفارش‌های زیادی گرفت و همین او را تشویق کرد تا دوباره از آن‌ها پست کند، و سپس یکی دیگر. به مدت ۴ سال او و همسرش شغل روزانه‌ی خود را حفظ کردند و خارج از خانه به کار مشغول بودند.

امروز شرکت مارک سالیانه ۳ میلیون کاتالوگ ارسال می‌کند و بیش از ۱۰۰

میلیون برچسب در هفته چاپ می‌کند. مایک این نیاز را درک کرد و با کمک همسر، فرزندان و کارمندانش، مجدانه به کار ادامه داد.

برچسب‌ها به کارخانه‌دارها و توزیع‌کنندگان محصولات سالم غذایی فروخته شد ـ همین‌طور برچسب‌هایی که در برابر دمای سرد مقاوم و غیرقابل حل بود نیز مورد استفاده قرار گرفت.

سیزده سال بعد، مایک به ۵۰۰ شرکت برچسب می‌فروخت و ۴ بیلیون دلار به دست آورده بود، شرکت‌هایی که برچسب‌ها را به قیمت ده‌ها میلیون دلار می‌خریدند. آنچه موجب شد صاحب شرکتی ساده چند دلار اضافی به دست آورد، موجب شد که مایک بیشتر از آن مبلغ به دست بیاورد. مایک میلیورن متوجه نیازی شد و راهی خلاق و اقتصادی برای برطرف کردن آن پیدا کرد.

ما مردم

در اوائل دهه‌ی ۱۹۹۰، لیندا و آیرا دیستنفیلد به جستجوی ماجرای بعدی زندگی خود پرداختند. آن‌ها در مشاغل خدمات شهری موفق بودند اما می‌خواستند تغییری ایجاد کنند و بعد از بررسی موقعیت بازار و اطلاع از همه‌ی محصولات و خدمات در دسترس، تنها خدماتی که نتوانستند پیدا کنند نرخ‌گذاری بودجه‌ی کارهای قانونی بود.

البته تعجبی نداشت که نتوانستند آن را پیدا کنند.

در آن روزها وکلا هنوز رده بالا بودند و هزاران دلار برای مدارک و اسناد ساده‌ای که تهیه‌ی آن فقط چند دقیقه طول می‌کشید، دریافت می‌کردند. نرخ رسیدگی به مسئله‌ی ورشکستگی ۱۵۰۰ دلار و طلاقی ساده ۲۰۰۰ تا ۵۰۰۰ دلار خرج برمی‌داشت.

دیستنفیلدها فکر کردند اما درمورد خدماتی که مردم عادی هر روز بتوانند به کمک برگه‌هایی قانونی هریک به قیمت ۳۹۹۹ دلار یا کمتر بگیرند چه؟ در مورد خدماتی که روش قانونی را توضیح دهد و نظریات مشتریان را با زبانی غیر از زبان قانون و به زبانی ساده بیان کند چه؟

دیستنفیلدها در جلوی مغازه‌ی کوچکی در سانتاباربارا شروع به انجام این کار کردند. شرکت آن‌ها با نام «ما مردم»، متولد شد.

امروز این زن و شوهر بیش از صدوپنجاه دفتر در سی ایالت دارند که در ۱۰ سال اخیر به بیش از پانصد هزار مشتری، شصت خدمات مختلف قانونی ارائه داده است. همه‌ی این خدمات به قیمت‌هایی مناسب ارائه می‌شود. این دقیقاً یافتن نیاز و برطرف کردن آن است.

اما شاید مشخص‌ترین دلیلی که آن‌ها این نیاز را تشخیص دادند و آن را برطرف کردند، ماجرای یک مشتری راضی به نام مایکل هس در نیویورک بودکه در مورد شرکت «ما مردم» جار و جنجال به راه انداخت. در عوض چند روز، هس آن‌ها را بررسی کرد و نتیجه‌ی تحقیقات خود را برای رادولف جیولیانی شهردار سابق نیویورک ارسال کرد. شهردار خودش به عنوان دادستان سابق ایالات متحد با مردمانی که از آن خدمات استفاده کرده بودند، صحبت کرد. امروز او خودش در این شرکت سهم دارد و اعتبار زیادی برای رویای دیستنفیلدها و صنعتی که به وجود آورده‌اند، فراهم می‌آورد.

شرکت «ما مردم» آن‌قدر موفق شد که اخیراً شرکتی مهم با این زوج در مورد خرید شرکت صحبت کرده است. تعهد دیستنفیلدها برای فراهم کردن خدمات به جامعه‌شان برای او نتیجه‌ی خوبی داده است.

سوپ جوجه برای روح

وقتی من و مارک ویکتور هنسن اولین کتاب سوپ جوجه *برای روح* را نوشتیم، ناخودآگاه با نیازی برخورد کردیم که در ابتدا فقط اشاره‌ای کوچک به آن داشتیم. می‌دانستیم که مردم می‌خواهند از داستان‌های مثبت و انرژی‌بخش الهام بگیرند. دلیل نوشتن اولین کتاب ما هم همین بود. آنچه نمی‌دانستیم این بود که واقعاً نیاز آن‌ها چقدر عمیق و واقعی است. وقتی هر روز پنجاه تا سیصد داستان از طریق پست، فکس، و ایمیل دریافت می‌کردیم، متوجه شدیم باید کاری بزرگ‌تر از آنچه پیش‌بینی کرده‌ایم انجام دهیم. همه داستانی برای گفتن داشتند و همه می‌خواستند داستان دیگران را بخوانند.

وقتی اولین کتاب چاپ شد، ۸ میلیون نسخه از آن فروش رفت و ما آن نیاز را با چاپ ۱۰ کتاب در سال برطرف کردیم. جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت www.chickensoup.com مراجعه کنید.

امکانات بی‌انتها هستند

آیا در زندگی خودتان نیاز مشابهی می‌بینید؟ در مورد الهام در زندگی افراد اطراف خودتان چطور؟

آیا لازم است چیزی فراهم شود، حل شود، تأیید شود یا حذف شود؟ آیا چیزی آزاردهنده وجود دارد؟ آیا خدماتی برای حل آن مشکل خاص وجود دارد؟ آیا هدف و آرزوی شما با دیگر افرادی که در صنعت یا دایره‌ی اجتماعی شما هستند، مشترک است؟ آیا هدفی دارید که کسی برای رسیدن شما به آن، روش یا فرایندی ارائه دهد؟ آیا از فعالیت‌های خاصی لذت می‌برید که با استفاده از خدمات یا اختراعات جدید لذت‌بخش‌تر بشود؟

به زندگی خود نگاه کنید و ببینید چه چیزی کم دارد که آن را آسان‌تر و کامل‌تر می‌کند.

روش شماره‌ی ۳: برای کسب پول بیشتر: فکرتان را وسعت بخشید

وقتی دیوید لینیگر، بنیان‌گذار و رئیس بنگاه معاملات املاک ماگزیمم، کارگزار معاملات املاک جوان و موفقی بود، مثل هر کس دیگری بابت پرداخت ۵۰٪ کمیسیون خود به کسانی که او در دفتر آن‌ها کار می‌کرد، غرولند می‌کرد. وقتی تجربه پیدا کرد و فکرش وسیع‌تر شد، به دنبال راه چاره‌ای گشت ـ راه بهتری برای فروش خانه‌ها و کسب درآمد بیشتری از کمیسیون.

طولی نکشید که اتفاقی به بنگاه معاملات املاکی برخورد کرد که در آنجا یک میز کار مستقل را ماهیانه ۵۰۰ دلار اجاره می‌دادند. او میز تحریری تهیه کرد، یک متصدی پذیرش در نظر گرفت، و خدمات دیگر را به نمایندگان بنگاه

معاملات املاک که به اندازه‌ی کافی تجربه داشتند تا برای خود مشتری پیدا کنند و فروش خود را داشته باشند منحصر کرد. این کارگزاران همچون دیوید برای موفق شدن نیازی به هویت و شهرت نداشتند، اما برخلاف بیشتر دلالان معاملات املاک که به صورت حرفه‌ای آنجا را اداره می‌کردند، نظریه‌ی کرایه‌ی یک میز برای کار، مدیریت برجسته، نام و نشان، دفاتر متعدد و توانایی سهیم شدن در هزینه‌های هزاران کارگزار ارائه نمی‌داد.

دیوید اندیشید: *چرا مجموعه‌ای تشکیل ندهیم؟ چرا شرکتی به وجود نیاوریم که استقلال بیشتری به کارگزاران بدهد و اجازه دهد بیش از ۵۰٪ کمیسیون فروش را بردارند ولی در عین حال حمایت بیشتری را فراهم کنند تا اینکه بخواهیم به تنهایی کار کنیم؟*

مدت زیادی نگذشت که بنگاه معاملات املاک ماگزیمم ایجاد شد. و از زمان آغاز کار بنگاه در سال ۱۹۷۳، چون تعهد دیوید به آن آرزو و تصمیم قطعی او برای تسلیم نشدن در برابر چالش‌های ۵ سال اول وجود داشت، بنگاه او پررشدترین و بزرگ‌ترین شبکه‌ی کاری کارگزاران معاملات املاک دنیا شد، با بیش از ۹۲۰۰۰ کارگزار در ۵۰ کشور دنیا که بخشی از قسمت بزرگ‌تر هستند ولی در عین حال به اندازه‌ی کافی استقلال دارند که بودجه‌ی آگهی و تبلیغات خود را تعیین کنند و تصمیم بگیرند که چه مقدار از درآمد خود را بعد از صرف هزینه‌ها برای خود نگه دارند.

روش شماره‌ی ۴ برای کسب پول بیشتر: کسب و کاری را در اینترنت آغاز کنید

ژانت سوئیتزر به عنوان متخصص درآمد با صاحبان شرکت‌های اینترنتی بسیاری کار می‌کند و به آن‌ها کمک می‌کند تا از کسب و کار درون خطی خود درآمد بیشتری کسب کنند. امروز تجارت اینترنتی یکی از ساده‌ترین راه‌های شروع و اجرای کار و در عین حال حفظ کار فعلی شماست. می‌توانید نیازی را در نظر بگیرید و آن را در بازار برطرف کنید، با این حال هنوز هم هزاران و حتی میلیون‌ها نفر در سراسر دنیا به آن علاقه‌مند خواهند شد.

حتی می‌توانید کتاب‌های الکترونیکی، فایل‌های صوتی، نرم‌افزار، وسایل آموزشی، گزارش‌های ویژه، دوره‌های آموزشی و دیگر محصولات اطلاعاتی قابل اجرا را به فروش برسانید. یعنی هرگز لازم نیست که جعبه یا بسته‌ای پست کنید یا محموله‌ای را با کشتی بفرستید. البته فروش اقلام دیگر هم آسان است. فقط کافی است بدانید چه کسی به آن‌ها نیاز دارد و بهترین راه رسیدن به آن چیست و چگونه افراد را برای خریدن آن متقاعد کنید.

علاوه بر این، خبر خوب اینکه اینترنت هم‌اکنون بازاری رشد یافته است. صدها وب‌سایت دیگر، خبرنامه و باشگاه، دارای ویزیتورها، مشترکان و اعضایی هستند که می‌توانند مشتریان خوبی برای شما باشند، البته اگر درصدی را به صاحب سایت بپردازید. یکی از بهترین منابعی که من برای راه‌اندازی برنامه‌های فروش پیدا کرده‌ام، سودهای اینترنتی Yanik silver است که در سایت WWW.instantinternetprofits.com وجود دارند. یکی از دوستان ژانت از این سیستم استفاده کرد و فقط در عرض ۹۰ روز ۵۷۸۶۶۷ ویزیتور جدید را به سایت خود وارد کرد. بسیاری از این افراد محصولات و خدمات را بر مبنایی مداوم از صاحب سایت می‌خرند.

وقتی یاد گرفتید چگونه در اینترنت به بازار بروید، می‌توانید محصولات دیگر را هم روی خط بخرید. شخصی در فلوریدا به یک جواهرفروشی محلی رفته و از او پرسیده بود هرگز به فکر فروش جواهر در اینترنت افتاده است؟ جواهرفروش پاسخ داده بود که در مورد آن فکر کرده، اما وقت نداشته است که آن را انجام دهد. مرد پیشنهاد کرده بود که سایتی برای وی بسازد و برای درصدی سود درآن سایت ترافیک ایجاد کند. جواهرفروش فوراً موافقت کرده بود. این برای هر دوی آن‌ها حالت برنده برنده را داشت و هر دو سود بردند.

در ژوئیه ۲۰۰۱، شین لوئیس دانشجوی پزشکی ویرجینیا تصمیم گرفت که تجارتی اینترنتی را برای حمایت از خانواده‌اش و تأمین هزینه‌ی زندگی آن‌ها ایجاد کند، در حالی که خود وارد دانشکده‌ی پزشکی دانشگاه جورج واشنگتن می‌شد. او با کمک سایت StoresOnline.com به دنبال محصولی گشت که

بتواند آن را بفروشد و آزمایش ادرار سریعی پیدا کرد که اعتیاد به مواد را مشخص می‌کرد و والدین و بقیه می‌توانستند از آن آزمایش دارویی با نتایج فوری استفاده کنند. او در عرض یک سال ۱۰۰۰۰۰ هزار دلار به دست آورد و دو محصول مخصوص آزمایش الکل و مواد مخدر دیگر هم پیدا کرد. شین لوئیس به من گفت: «در ماه اول فقط چند سفارش داشتم، اما ماه سوم واقعاً خوب بود و بیشتر از هدف اولیه‌ام بود. امروز ما آن‌قدر پول درمی‌آوریم تا در حالی که من به دانشگاه می‌روم، همسرم بتواند با بچه‌ها در خانه بماند. بابت تجارت اینترنتی‌مان خدا را شکر می‌کنم، ما دیگر بدهی نداریم و دیگر نیازی به بورسیه‌ی دانشجویی هم نداریم.

روش شماره‌ی ۵ برای کسب پول بیشتر: به شرکت بازاریابی شبکه‌ای بپیوندید

بیش از ۱۰۰۰ شرکت وجود دارد که محصولات و خدمات خود را از طریق شبکه‌ی بازاریابی به فروش می‌رسانند ـ قطعاً یکی یا چند تای آن‌ها شما را تحت تأثیر قرار می‌دهند. از محصولات بهداشتی و آرایشی گرفته تا محصولات غذایی، ابزار آشپزی، اسباب‌بازی، وسایل آموزشی، خدمات تلفنی و حتی خدمات مالی و قانونی کم‌هزینه برای همه موجود است. تحقیقی جزئی در مورد اینترنت فرصت‌های زیادی را در اختیار شما قرار خواهد داد. فهرست دیگری از شرکت‌ها در سایت وجود دارد. یا می‌توانید به سایت‌های مؤسسه‌ی فروش مستقیم و انجمن فروش مستقیم در سایت www.mlminsider.com/companies_list.htm1 ≠I0 مراجعه کنید.

تونی و رندی اسکوبار تصمیم گرفتند به Isagenix ملحق شوند، شرکتی تازه تأسیس در شبکه‌ی بازاریابی که تخصص آن در تغذیه، پاکسازی درونی، کاهش وزن و محصولات مراقبت از پوست بود. سلامت و بهداشت، آرزوی موفقیت، عشق به مردم، علاقه به محصولات و تعهد به سختکوشی باعث شده بود تونی که مهاجری استرالیایی بود و در معادن مس آریزونا کار کرده بود و او و همسرش درست همین

چندین سال قبل از پیوستن به شرکت Isagenix ورشکست شده بودند، با تلاش در این زمینه‌ی جدید بتوانند در کمتر از ۲ سال مبلغی معادل ۲۰۰۰۰۰۰ دلار کسب کنند. هر چند سرعتی که آن‌ها به این مرحله رسیدند استثنایی است، میلیون‌ها نفر از مردم هر ماه هزاران دلار به درآمد خود اضافه می‌کنند، آن هم فقط با همکاری با شرکت‌های شبکه‌ی بازاریابی و بسیاری از آن‌ها میلیونر می‌شوند. در حقیقت گزارش شده است که شبکه‌ی بازاریابی از اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ بیش از ۱۰۰۰۰۰ میلیونر به وجود آورده که در تاریخ امریکا سابقه نداشته است!

چون بسیاری از شرکت‌های این شبکه زیاد دوام ندارند، مطمئن شوید که از جانب شرکت قولی محکم گرفته‌اید و محصولات آن مطمئن است. شرکتی پیدا کنید که مدتی است کار می‌کند و شهرت دارد. محصولات آن را امتحان کنید و مطمئن شوید از آن‌ها خوشتان می‌آید. اگر در مورد محصول و همین طور مردم شور و اشتیاق به خرج دهید، می‌توانید پول زیادی از طریق فروش آن به دست آورید. تجارت‌های معدودی هستند که می‌توانید روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنید تا چنین فرصت بزرگی را با سرمایه‌ای اندک برای شما فراهم کنند.

پول ارزش می‌آورد

هرگاه تصمیم گرفتید انرژی خود را صرف این کار کنید، خیلی مهم است که برای کارفرمای فعلی خود، مشتریان یا ارباب رجوع ارزشمند و محترم شوید، می‌توانید این کار را با بهتر حل کردن مشکلات آن‌ها و ارائه‌ی محصولات و افزایش خدماتی که می‌خواهند و به آن نیاز دارند انجام دهید.

ممکن است لازم باشد آموزش بیشتری ببینید، مهارت‌های جدیدی را توسعه دهید، روابط بیشتری خلق کنید، یا وقت اضافی صرف کنید. اما مسئولیت بهتر شدن در کاری که انجام می‌دهید و چگونگی آن کلاً با خودتان است. همیشه به دنبال فرصت‌هایی باشید که آموزش بیشتری ببینید و پیشرفت کنید. اگر به درجه‌ای از ترقی یا نوعی مدرک برای پیشرفت در تجارت و حرفه‌تان نیاز دارید، حتماً آن را به دست آورید. فقط حرف نزنید، به آن عمل کنید.

منابع متعدد کسب درآمد

بهترین راه کسب درآمد بیشتر و توسعه‌ی امنیت اقتصادی شما در زندگی این است که چندین منبع درآمد به وجود آورید. این کار از شما در برابر هر یک از آن منابع ـ معمولاً شغل‌تان ـ ته کشیدن پولتان و نداشتن پول نقد حمایت می‌کند. من همیشه چندین منبع درآمد داشته‌ام. حتی وقتی به طور خصوصی به کار درمان مشغول بودم، سخنرانی می‌کردم، کارگاه‌های آموزشی برگزار می‌کردم، مقالاتی برای مجلات تهیه می‌کردم و کتاب هم می‌نوشتم.

شما هم می‌توانید انواع راه‌های اضافی کسب درآمد را پیدا کنید اگر فقط به دنبال آن‌ها بگردید. می‌توانید از راه‌های ساده‌ای وارد عمل شوید، مثل جمع کردن زباله در تعطیلات آخر هفته با استفاده از وانت خودتان، تدریس خصوصی به کسی، تدریس موسیقی، سرمایه‌گذاری در ملکی اجاره‌ای، مشاوره یا بازاریابی در اینترنت.

امکانات نامحدودی برای منابع متعدد درآمد وجود دارد. اگر به مطالعه علاقه‌ی زیادی دارید، می‌توانید یک e-zine درست کنید که شامل مرور همه‌ی کتاب‌هایی می‌شود که خوانده‌اید و به سایت آمازون متصل شوید، درصدی از هر کتابی را که از طریق اتصال شما به فروش می‌رسد، به شما پرداخت خواهد کرد. می‌توانید چیزهایی را در سایت e-Bay بفروشید. می‌توانید خرید و فروش انجام دهید. یکی از دوستانم که منبع اصلی درآمدش سخنرانی حرفه‌ای است، عاشق هنر و کارهای دستی آسیا و مشرق زمین است. او سالی دو بار به چین و ژاپن می‌رود و کارهای هنری آن‌ها را به قیمتی خیلی ارزان می‌خرد. آن‌هایی را که دوست دارد نگه می‌دارد و بقیه را با سودی خوب به مجموعه‌داران و کلکسیونرهایی که او را می‌شناسند، می‌فروشد. سفر او و اشیای هنری برایش مجانی تمام می‌شود که هیچ، سود خوبی هم از فروش کارهای دستی به دست می‌آورد. من مدیر مدرسه‌ای خصوصی را می‌شناسم که همان کار را در طول تعطیلات تابستان با اسباب عتیقه‌ی چینی انجام می‌دهد و آن‌ها را بیرون خانه جلوی گاراژش می‌گذارد و می‌فروشد.

خواهرم کیم در دهه‌ی بیست سالگی‌اش برای سرگرمی شروع به نخ کردن مهره‌ها کرد و وقتی به سی و پنج سالگی رسید، طرح‌های کیمبرلی کربرگر را خلق کرد و جواهرآلات خود را به نوردسترام و بارنیز، و همچنین بوتیک‌های محلی و بر و بچه‌های سریال تلویزیونی *بورلی هیلز* فروخت.

امتیاز یا برتری مهم

وقتی دارید چندین درآمد برای خود می‌سازید، نهایت تلاش خود را برای تمرکز بر خلق تجارتی کنید که برای شروع به وقت و پول کمی نیاز دارد. هدف نهایی شما این است اوضاع را طوری تنظیم کنید که آزاد باشید هر موقع و هر جا دلتان خواست کار کنید ـ یا مرخصی بگیرید تا از وقت آزاد خود لذت ببرید. وقتی به انجام کارهای پراکنده می‌پردازید، یعنی خطر از دست دادن منبع اصلی درآمد خود را دارید.

دو تا از بهترین منابعی که می‌دانم در زمینه‌ی منابع درآمد چهارگانه مهارت دارند، یکی کتاب ***مسیرهای متعدد درآمد: چگونه ثروتی نامحدود و مادام‌العمر به وجود آورید*** است و دیگری، کتاب ***مسیرهای متعدد درآمد اینترنتی: چگونه مردم معمولی پول زیادی از اینترنت به دست می‌آورند***، که هر دو نوشته‌ی رابرت آلن است.

و یادتان باشد که هر آنچه را در مورد ایجاد منابع متعدد درآمد یاد گرفتید، به کار ببندید. آن را بخشی از رویا و اهداف خود قرار دهید، آن را مجسم و تأکید کنید که پول را از منابع متعدد درآمد به دست می‌آورید، شروع به خواندن کتاب‌ها و مقالاتی در مورد آن بکنید، با دوستان خود در مورد آن حرف بزنید و همه‌ی فرصت‌ها و نظریه‌ها را جذب کنید. سپس در مورد آن‌هایی که احساس می‌کنید برای شما درست است، کار کنید.

اصل ۶۱

بیشتر ببخشید تا بیشتر بگیرید

«خداوند می‌گوید: عشریه‌ی کامل را از انبار خانه بدهید، جایی که فقط ممکن است غذای خانه در آنجا باشد. آن‌گاه مرا در بوته‌ی آزمایش قرار دهید تا ببینید چگونه دریچه‌های بهشت را به روی شما می‌گشایم و برکت بیکران را نثارتان می‌کنم.»

به نقل از انجیل

عشریه یعنی بخشیدن ۱۰٪ از درآمد خودتان ـ ۱۰٪ از درآمدتان را در راه خدا انفاق کنید ـ و این یکی از بزرگ‌ترین تضمین‌ها برای ثروتمند شدن شماست. بسیاری از ثروتمندترین مردم دنیا و موفق‌ترین افراد عشریه‌ی درآمد خود را به این کار اختصاص داده‌اند. اگر به طور منظم عشریه بپردازید، شما هم می‌توانید نیروی کائنات خدا را به حرکت درآورید و وفور ابدی نعمت را به سوی خود بکشانید.

این نه تنها به دیگران خدمت می‌کند، بلکه به شما هم که دهنده‌ی آن هستید، خدمت می‌کند. سود آن به مرزهای مذهبی و افرادی می‌رسد که ایمان قوی دارند، چون عمل ساده‌ی بخشیدن موجب وحدت روحی با خدای فراوانی و نعمت می‌شود و عشق به دیگران را پرورش می‌دهد. عشریه دادن به روشی مطیعانه اثبات می‌کند که ثروت و فراوانی و نعمت چیزی است که خدا برای

بندگانش می‌خواهد. در حقیقت خداوند دنیا را طوری آفریده است که هرچه موفق‌تر باشید، ثروت بیشتری دارید تا دیگران در آن سهیم شوند. افزایش ثروت فرد همیشه افزایش ثروت جامعه را به همراه دارد.

طرح پرداخت عشریه‌ای که کتاب سوپ جوجه آماده کرده است

پرداخت عشریه نقش عمده‌ای در موفقیت من و موفقیت سری داستان‌های *سوپ جوجه برای روح* ایفا کرده است. ما سود کتاب خود را به سازمان‌هایی غیرانتفاعی که مختص انجام کارهای زیر بودند، دادیم: درمان بیماری، غذا دادن به افراد گرسنه، خرید خانه برای افراد بی‌خانمان، تقویت و رسیدگی به افراد ناتوان، آموزش افراد بی‌سواد و حفظ محیط زیست.

ما همراه با ناشر و دستیاران مؤلف، میلیون‌ها دلار را به بیش از ۱۰۰ سازمان اهدا کردیم که شامل صلیب سرخ و مؤسسه‌ی «یک آرزو کن» بود. از سال ۱۹۹۳، بیش از ۲۵۰۰۰۰ درخت در پارک ملی یلو استون با مؤسسه‌ی ملی آربور دی کاشته‌ایم. هزینه‌ی ساخت خانه‌هایی سنددار را برای بی‌خانمانان امضا کرده‌ایم، با همکاری مؤسسه‌ی کودکان گرسنه به گرسنه‌های دنیا غذا داده‌ایم و از طریق کمک به (سازمان بین‌المللی روبان زرد) از خودکشی هزاران کودک و نوجوان پیشگیری کرده‌ایم. و حالا احساس کامیابی و خوشبختی می‌کنیم که خداوند این همه نعمت و ثروت در اختیار ما قرار داده تا ما هم آن را به این طریق برگردانیم. همچنین به شدت معتقدیم که هر آنچه می‌دهیم، به مرور زمان چند برابر آن به ما برمی‌گردد.

همین‌طور یک دهم درآمد شخصی خود را به سازمان‌های خدماتی اهدا کردیم که همین انسانیت و بشردوستی را از طریق انجام کاری خداپسندانه افزایش می‌دهد.

یکی از مهیج‌ترین پروژه‌هایی که تاکنون با آن سروکار داشته‌ایم، توزیع ۱۰۰۰۰۰ نسخه از کتاب *سوپ جوجه برای روح زندانی* به صورت مجانی در بین کسانی بوده است که در زندان‌ها گرفتار بوده‌اند. هرگز قصد نداشتیم این کتاب را

بین عموم توزیع کنیم، اما آن‌قدر موفق بود که طولی نکشید هزاران درخواست از جانب اعضای خانواده‌ها، افسران و مأموران زندان‌ها ارائه شد که نسخه‌هایی از کتاب را درخواست کرده بودند. آنچه در ابتدا شدیداً به صورت کاری انسان‌دوستانه آغاز شده بود، به صورت کتاب موفق دیگری به نام **سوپ جوجه** درآمد که در کتاب‌فروشی‌ها به فروش رسید و این نمونه‌ی دیگری بود که خوبی چقدر عالی به صورت چند برابر به سوی شما برمی‌گردد.

انواع مختلف عشریه

عشریه دو نوع مختلف دارد؛ عشریه‌ی مالی که به صورت اختصاصی ۱۰٪ از درآمد خالص شما در سازمان‌هایی که هدایت معنوی و روحی شما را به عهده دارند یا برای حمایت از کارهای بشردوستانه و خیرخواهانه‌ای که می‌خواهیدانجام دهید، صرف می‌شود.

به محض اینکه شروع به پرداخت عشریه کرد، زندگی‌اش متحول شد

طبیعت بی‌حد و مرز می‌بخشد و چیزی از دست نمی‌دهد. زن یا مرد همه را می‌گیرند و همه چیز را از دست می‌دهند.

جیمز آلن

نویسنده‌ی *راه کامیابی*

رابرت آلن نویسنده‌ی کتاب پرفروش **میلیونر یک دقیقه‌ای**، همیشه عشریه نمی‌داد، اما بعد از اینکه همه چیزش را از دست داد و زندگی‌اش به صفر رسید، به خودش گفت: *لحظه‌ای تأمل کن. در زندگی زیاد پول داشته‌ام. خیال می‌کردم معلمی مذهبی هستم که به مردم روش ثروتمند شدن را می‌آموزد. همه‌اش کجا رفت؟ حتماً اشتباهی از من سر زده.*

بالاخره باب راه برگشت به کامیابی و سعادت را یافت. اما در طول راه درس

باارزشی هم آموخت. به خودش گفت: *آیا به عشریه اعتقاد دارم یا ندارم؟ اگر اعتقاد دارم، هر هفته عشریه می‌دهم. ببینم درآمد هفتگی من چقدر است و چک آن را همان هفته می‌نویسم.*

همین که خود را ملزم به پرداخت عشریه کرد، ناگهان دنیای جدیدی در مقابل او گشوده شد. با وجودی که دیون او اغلب غیرقابل پرداخت بود، بیشتر بابت آنچه داشت سپاسگزار شد. طولی نکشید فرصت جدیدی در مقابل او پدیدار شد. باب می‌گوید امروز آن‌قدر فرصت‌های زیاد به او رو کرده که ده برابر طول عمرش وقت لازم دارد تا به آن‌ها رسیدگی کند. وی معتقد است این راهی است که هر کسی عشریه‌اش را پرداخت کند، با آن برخورد می‌کند.

اما او حتی بیشتر از ماجرای خودش، الهام‌بخش دیگران است تا آن‌ها هم عشریه‌شان را بپردازند. باب به یاد می‌آورد که زنی نزد او آمد و از وضعیت مالی خود شکایت کرد: «من و همسرم نمی‌توانیم عشریه پرداخت کنیم. ما پول رهن خانه‌ی خود را هم به زور تهیه می‌کنیم. هزینه‌ی زندگی ما ماهی ۵۰۰۰ دلار است. در پایان راه پولی برای ما نمی‌ماند تا عشریه پرداخت کنیم.»

باب به او هشدار داد و گفت: «شما عشریه نمی‌دهید صرفاً چون چیزی به دست بیاورید. عشریه می‌دهید چون آن را به دست آورده‌اید. آن‌قدر سعادتمند و کامیاب هستید که دراین دنیا راه دیگری وجود ندارد تا آن را جبران کنید. شش میلیارد انسان روی کره‌ی زمین هستند که کلیه‌ی چپ خود را اهدا می کنند. شما در اثر احساس حاصل از نعماتی که دارید و به علت داشتن این نوع سبک زندگی است که عشریه می‌پردازید.»

باب هر موقع عشریه می‌پردازد، توقع ندارد چیزی در مقابل آن بگیرد، چون حالا می‌داند پنجره‌های بهشت از قبل به روی او گشوده شده‌اند. او عشریه می‌دهد چون برکات و نعمات را دریافت کرده است.

در بخشیدن مشارکت و همکاری کنید

مؤسسات هم می‌توانند اعانات را جمع‌آوری کنند. ویلیام اچ. جورج، رئیس و

مؤسس مدترونیک، اخیراً در کنفرانس خود در مورد انسان‌دوستی اعلام کرد که چگونه او متعهد است ۲٪ از سود خود را قبل از پرداخت مالیات، ببخشد. هر چند این عشریه‌ها درابتدا فقط ۱/۵ میلیون دلار می‌شد، رشد یازده ساله‌ی شرکت سالی ۲۲٪ شد که او را قادر ساخت پرداخت عشریه‌ی خود را به ۱۷ میلیون دلار در سال افزایش دهد.

شاید بتوان گفت مؤثرترین فعالیت‌های بخشش توسط تد ترنر به مبلغ یک میلیارد دلار هدیه برای سازمان ملل متحد و هفت میلیارد دلار توسط مؤسسه‌ی ملیندا و بیل گیتس بوده است. به هر حال مجبور نیستید مؤسسه‌ای داشته باشید یا فوق‌العاده ثروتمند باشید که به جامعه ببخشید. هر گونه بخشش، خواه وقت یا پول باشد، تفاوتی در دریافت و وضعیت شما، هم در احساس خوبی که تجربه می‌کنید و هم در جریان گسترش فراوانی و برکت در زندگی‌تان ایجاد خواهد کرد.

در ثروت سهیم شوید

پول مثل کود است. اگر آن را در اطراف پخش کنید، حاصل خوبی خواهید گرفت. اما اگر آن را در یک جا انباشته کنید، همانند مرداب می‌گندد.

جونیور مورچیسون

وقتی دیگران را در موفقیت خود سهیم می‌کنید ـ وقتی ثروت خود را با آن‌ها قسمت می‌کنید ـ کار بیشتری انجام می‌شود، موفقیت بیشتری به دست می‌آید و در نهایت همه سود بیشتری می‌برند.

کلید موفقیت سری کتاب‌های سوپ جوجه *برای روح* این بود که تصمیم گرفتیم دستیاران مؤلف بیشتری را در این امر شرکت دهیم. هر چند من و مارک هر کدام حق‌التألیف کمتری دریافت کردیم ـ به جای ۶۰ سنت ۳۰ تا ۴۰ سنت بابت هر کتاب ـ همین به ما امکان داد تا عناوین بیشتری دریافت کنیم، بیشتر تحت پوشش رسانه‌ها قرار بگیریم و کتاب‌های بیشتری را به فروش برسانیم. راه

دیگری برای جمع‌آوری، ویرایش و نوشتن این کتاب و هشتاد کتاب دیگری وجود نداشت.

آنچه با همکاری دو نویسنده و دو منشی شروع شد و با دوازده کارمند، دو ویراستار، چندین مشاور ویراستاری، دو دستیار سردبیر، متخصص مجوز، مدیر بازاریابی، مدیر اخذ گواهی، مدیر پروژه‌های جدید، چندین منشی و گروه ۷۵ نفری دستیار مؤلف و ۷۰۰۰ سهامدار و ۵۰ تصویرگر ادامه پیدا کرد، کتابی است که اکنون در دست شماست. ما همیشه نهایت تلاش خود را کرده‌ایم تا با اعتقاد و ایمان زحمات هر کسی را که در این کار شرکت داشته است، جبران کنیم. حقوق کارکنان ما در صنعت نشر بیشتر از حد عادی بوده است و ما طرح جبران سخاوتمندانه‌ای داشته‌ایم، همین طور طرح جوایز عالی. همه‌ی کارمندان ما شش هفته تعطیلات سالیانه دارند. ما بیش از چهار میلیون دلار به عنوان حق چاپ به سهامداران داده‌ایم و میلیون‌ها دلار به مؤسسات خیریه. به شدت معتقدیم که تمایل به سهیم کردن دیگران در ثروت موجب شد تا ثروت بیشتری برای ما تولید شود و همین ما را در جریان ثروت فراوان قرار داد.

اصل ۶۲

راهی برای خدمت کردن پیدا کنید

یکی از زیباترین پاداش‌های زندگی این است که هیچ انسانی نمی‌تواند بدون اینکه به خودش کمک کند، خالصانه به دیگری کمک کند.

رالف والدوامرسون

مقاله‌نویس و شاعر امریکایی

کسانی که راهی برای خدمت به دیگران یافته‌اند، بالاترین سطح رضایت و خشنودی را از خود دارند. علاوه بر شادی درونی و واقعی که در اثر خدمت به دیگران در شما ایجاد می‌شود، این اصلی جهانی است که اگر به دیگران خدمت کنید، آن خدمت به صورت چند برابر به خود شما برمی‌گردد.

تصمیم بگیرید که چه چیزی برای شما مهم است

زمانی را اختصاص دهید تا مشخص کنید چه عوامل و گروه‌هایی از مردم برای شما مهم هستند. چه مسائلی برای شما رسمیت دارند؟ چه سازمان‌هایی شما را به وجد می‌آورند؟ آیا بیشتر به بی‌خانمانی توجه دارید یا به هنر؟

اگر عاشق هنر هستید و تصور می‌کنید که مدارس به گونه‌ای اسفناک از لحاظ آموزش هنر ضعیف هستند، می‌توانید داوطلبانه بودجه‌ای را به کارهای

هنری و آموزش هنر اختصاص دهید یا هنر را در موزه‌ی هنری تدریس کنید. اگر در کودکی تنها بودید و واقعاً کمبود پدر یا مادر را احساس می‌کردید، حالا می‌توانید داوطلب شرکت در مؤسسه‌ی برادران یا خواهران بزرگ‌تر شوید. شاید عاشق حیوانات باشید. همین به شما نشان می‌دهد که می‌توانید برای حیوانات خانگی بی‌خانمان و بی‌پناه خانه پیدا کنید. اگر عاشق کتاب هستید، می‌توانید کتابی را داوطلبانه برای افراد ناشنوا بخوانید و ضبط کنید.

مهارت‌های خود را داوطلبانه در اختیار دیگران قرار دهید

سازمان‌های غیرانتفاعی زیادی هستند که می‌توانند از مهارت‌های شما استفاده کنند ـ مدیریت، حسابداری، بازاریابی، تجدید نیرو، افزایش بودجه و غیره.

اگر دارای هوش سازمانی هستید، کار در مراسم خیریه را در نظر داشته باشید. اگر می‌توانید به راحتی دیگران را متقاعد کنید، مسئول امور خیریه‌ی محلی شوید که افراد آن محل به کمک شما نیاز دارند. اگر در امور اجرایی مهارت دارید، در انجمن سازمان غیرانتفاعی خدمت کنید.

بیشتر از آنچه می‌بخشید دریافت می‌کنید

وقتی داوطلب می‌شوید، بیشتر از آنچه می‌بخشید دریافت خواهید کرد. تحقیقاتی که در مورد داوطلب شدن انجام شده است، نشان می‌دهد مردمی که داوطلبانه کارهایی را انجام می‌دهند، بیشتر عمر می‌کنند، سیستم ایمنی قویتری دارند، حملات قلبی آن‌ها کمتر است و زودتر از انواع بیمارهای قلبی بهبود می‌یابند، احترام به نفس بالاتری دارند و احساس می‌کنند زندگی آن‌ها هدفمند و پرمعناتر از زندگی کسانی است که داوطلب نمی‌شوند. این تحقیق همچنان نشان می‌دهد کسانی که در سنین جوانی داوطلب کاری می‌شوند، زودتر در کارهای سطح بالا به موفقیت دست می‌یابند. داوطلب شدن روش قدرتمندی از شبکه‌ی کاری است و اغلب به ایجاد تجارت و فرصت‌های کاری خوب منجر می‌شود.

داوطلب شدن راهی برای افزایش مهارت‌های مهم موفقیت است. بسیاری از شرکت‌های بزرگ متوجه این موضوع شده‌اند و در واقع کارمندان خود را تشویق می‌کنند تا داوطلب شوند. بسیاری از شرکت‌ها برای پیشرفت کارمندان خود برنامه‌هایی جهت داوطلب شدن پیاده کرده‌اند و آن را بخشی از روند بازبینی سالیانه‌ی خود قرار داده‌اند. آن‌ها از طریق این برنامه‌ها به کارمندان کمک می‌کنند تا مهارت‌های خود را در زمینه‌ای که دوست دارند در آن کار کنند، شناسایی کنند. کارمندان می‌توانند به سایت Volunteer@SAFCO مراجعه کنند و در آنجا راهنمایی‌هایی برای انواع فعالیت‌های داوطلبانه بگیرند، که همین کمک می‌کند کارایی آن‌ها در زمینه‌های کاری افزایش یابد. سپس با ناظر خود در مورد افزودن فرصتی برای انجام کارهای داوطلبانه بحث می‌کنند تا طرح پیشرفت شخصی آن‌ها توسعه یابد.

بسیاری از کارفرمایان آینده‌نگر وقتی با متقاضیان کار مصاحبه می‌کنند، بررسی می‌کنند تا ببینند آیا در کاری داوطلبانه شرکت کرده‌اند یا نه. بنابراین چنانچه وقت خود را داوطلبانه در اختیار کاری گذاشته باشید، با کمک به خود جهت کسب کاری در آینده نتیجه‌ی مثبت گرفته‌اید.

علاوه بر این، یکی از کلیدهای موفقیت ساخت شبکه‌ی روابط کاری گسترده است و داوطلب شدن به شما امکان می‌دهد که انواع مختلف مردمانی را که هرگز آنان را ندیده بودید، ملاقات کنید. از آن بهتر اینکه آن‌ها افراد یا همسر افرادی هستند که موجب می‌شوند در حرفه‌ی شما و در جامعه‌ای که در آن هستید، اتفاقات خوبی بیفتد.

شغل نامنتظر و پاداش‌های تجاری

دیلا نوس کافی روسترز سیاست حمایت و تأمین مالی بودجه‌ی بچه‌های مسیحی را برای تمام کارمندان شرکت خود قرار داده است تا راهی باشد برای اینکه کمک کشورهایی را که موجب شدند تجارت آن‌ها ممکن و عملی شود، جبران کنند. او فقط از بچه‌هایی که در کشورشان پرورش و کشت قهوه دارند،

حمایت می‌کند و به کشورهایی که بتوانند از آن‌ها دانه‌ی قهوه بخرد - مثل گواتمالا، کلمبیا، کاستاریکا، دیلانوس - ماهیانه ۳۵ دلار حق حمایت می‌پردازد، به طور جداگانه با کارمندان همکاری می‌کند، برای بچه‌های آن‌ها هدیه‌ی تولد و کریسمس می‌خرد و رابطه‌اش را با بچه‌های آن‌ها حفظ می‌کند. علاوه بر اینکه در دنیا تفاوتی فاحش ایجاد می‌شود، این برنامه‌ی حمایت ابزاری قدرتمند برای افزایش سطح معنوی کارمندان او است.

و در حالی که انگیزه‌ی اصلی حمایت از این بچه‌ها نیّت خالصانه‌ی بشردوستی است، تأثیر مثبتی بر نتیجه و بازدهی شرکت دارد. عکس تمام بچه‌هایی که مورد حمایت او هستند، روی یکی از دیوارهای شرکت نصب شده است. یک بار یکی از مراجعه‌کنندگان به شرکت در مورد قضیه‌ی عکس‌ها سؤال می‌کند. وقتی توضیح داده می‌شود این‌ها تصاویر بچه‌هایی است که از طریق «بودجه‌ی بچه‌های مسیحی» حمایت می‌شوند، آن خانم قبل از اینکه قهوه‌ی دیلانوس را بچشد، آن‌قدر تحت تأثیر قرار می‌گیرد که تصمیم می‌گیرد با شرکتی که این قدر به بچه‌ها و کارمندانش اهمیت می‌دهد، داد و ستد کند.

سوپ جوجه برای روح

وقتی من و مایک در حال نوشتن داستان‌ها و جمع‌آوری آن‌ها برای اولین کتاب سوپ جوجه *برای روح* بودیم، متوجه شدیم به ۳۰ داستان دیگر نیاز داریم تاکتاب ماکامل شود. چون سال‌های زیادی را داوطلبانه صرف خدمت به دیگران کرده بودیم، در کنفرانس‌های حرفه‌ای صحبت کرده و کاری کرده بودیم که دیگران پیشرفت کنند، مردم هم خواهان حمایت از ما بودند و هر کدام یک یا چند داستانی را که مربوط به خودشان بود، به ما دادند تا در این کتاب از آن استفاده کنیم. حتی هیچ کس نخواست در ازای داستانی که به ما داده چیزی دریافت کند. همه فقط می‌خواستند به ما خدمت کنند و با الهام بخشیدن به خوانندگان، به آن‌ها خدمت کنند.

وقتی زمان زیادی را صرف خدمت به مردم می‌کنید، شبکه‌ی کاری

بخشنده‌ای می‌سازید که از کسانی که عشق می‌بخشند و تفاوتی در دنیا ایجاد می‌کنند مراقبت و حمایت می‌کند. وقتی افراد زیادی را که در خدمت هستند می‌شناسید، می‌توانید کارهای زیادی در این دنیا انجام دهید.

همیشه خدمتی که به دیگران کرده‌اید چند برابر به سوی خودتان بازمی‌گردد

خدمت به دیگران همچنین ممکن است مرکب از توجه شرکت شما روی تولید محصولات و خدماتی باشد که برای انسان مفید است. سر جان مارکس تمپلتون به مدت ۵۰ سال در مورد بیش از ده هزار شرکت تحقیق کرد و متوجه شد که بهترین نتایج بلندمدت به سوی کسانی می‌رود که بر فراهم کردن محصولات و خدمات مفید برای مردم متمرکز هستند.

تمپلتون می‌گفت: «هر کاری که شخص انجام می‌دهد، اول باید بپرسد آیا در بلندمدت برای عموم استفاده دارد؟ اگر این طور است، به اندازه‌ی وزیر خدمت می‌کند. به نظر من کسانی که در امر تجارت هستند، می‌توانند به یکدیگر اطمینان بدهند که اگر کسی سعی کند موقع خدمت به جامعه نهایت سعی خود را بکند، نه تنها تجارت او از بین نمی‌رود، بلکه به کامیابی و موفقیت می‌رسد.»

در مورد این امکان فکر کنید که وقتی تصمیم بگیرید کاری انجام دهید که برای مردم سود زیادی داشته باشد، وقتی تلاش‌های شما روی بخشیدن و اهدا متمرکز شود نه گرفتن، در نتیجه بالاخره بیشتر از آنچه بخشیده‌اید به دست می‌آورید.

دنیا خیلی مثبت‌تر به کسانی که می‌بخشند پاسخ می‌دهد تا کسانی که فقط گیرنده هستند. ما به طور طبیعی می‌خواهیم از افراد بخشنده حمایت کنیم. بخشندگان می‌گیرند.

من معتقدم که پاداش‌های پولی عظیمی که کتاب سوپ جوجه *برای روح* به سوی ما آورد، تا حدودی به علت سختکوشی ما بود. اما مهم‌ترین و بیشترین قسمت آن به دلیل آرزوی عمیق ما برای خدمت به دیگران بود. ما تا جایی که

می‌توانستیم از طریق کتاب‌هایمان به دیگران بخشیدیم. من واقعاً باور دارم که داستان‌های ما به درمان افراد پرداخته است، هر داستان برای یک انسان.

ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید که اگر به انسانی گرسنه ماهی بدهید فقط یک روز او را سیر کرده‌اید، اما اگر ماهیگیری را به او یاد بدهید، او را برای تمام عمرش سیر کرده‌اید. ما زندگی خود را وقف آموزش ماهیگیری به مردم کردیم و این کار را با تقویت آنان با استفاده از اصول موفقیت و مهارت‌ها انجام دادیم تا سطوح بالاتری از موفقیت را برای خود خلق کنند. این همان برنامه‌هایی است که برای استفاده‌ی دریافت‌کنندگان، زندانیان و دانش‌آموزان مدارس درون شهری طراحی کرده‌ام تا مهارت‌های خودکفایی را به مردم یاد بدهم به طوری که بتوانند از خودشان حمایت کنند.

به هر حال این شکلی از مدیریت و استفاده از هوش شخصی برای قدرت بخشیدن به دیگران است و همان‌طور که زیگ زیگلر بزرگ‌ترین معلم اصول موفقیت امریکا می‌گوید: «اگر فقط به حد کافی کمک کنید تا دیگران هر آنچه می‌خواهند به دست آورند، شما هم به آنچه در زندگی می‌خواهید می‌رسید.»

بخش ششم

از هم‌اکنون موفقیت آغاز می‌شود

این میزان مطالعه و حفظ مطالب نیست که شما را در زندگی موفق می‌کند، بلکه فهم و به کارگیری افکار عاقلانه و حکیمانه است که نتیجه می‌دهد.

باب پراکتر

نویسنده‌ی شما ثروتمند زاده شده‌اید

اصل ۶۳

همین الان دست به کار شوید!
...فقط انجامش بدهید!

خیلی از مردم می‌میرند در حالی که هنوز ترنم حیات در درونشان جاری است. چرا این‌طور است؟ اغلب به این علت که همیشه در حال آماده شدن برای زندگی کردن هستند. قبل از اینکه این را بفهمند، مهلت آن‌ها به سر رسیده است.

الیور وندل هولمز

هرگز موعد کامل برای شروع کاری فرا نمی‌رسد. اگر در علم طالع‌بینی هستید و می‌خواهید با طالع‌بین در مورد تاریخ ازدواج، راه‌اندازی مغازه، تولید محصول جدید یا شروع کنسرت تماس بگیرید، قبول - خیلی خوب است. من احساس شما را درک می‌کنم. اما برای هر چیز دیگری بهترین روش این است که از جا بجهید و شروع کنید. اجازه ندهید برای انجام کاری اول دوازده کبوتر به شکل صلیب روی بام خانه‌ی شما بنشینند تا نشان آن باشد که باید شروع کنید. فقط شروع کنید. همین الان.

می‌خواهید در مقابل عموم سخنرانی کنید؟ خوب است. برنامه‌ی «سخنرانی آزاد» را برای باشگاه خدمات محلی، مدرسه، یا گروه مذهبی مشخص کنید. فقط وقتی تاریخ آن را مشخص کنید مجبور می‌شوید که تحقیق و نوشتن متن سخنرانی را آغاز کنید. اگر این کار خیلی برایتان مشکل است و در حد توان شما نیست، پس در کلاس‌های آموزش سخنرانی شرکت کنید.

آیا می‌خواهید در تجارت رستوران وارد شوید؟ بروید شغلی در یک رستوران بگیرید و شروع به یادگیری این حرفه کنید. می‌خواهید سرآشپز شوید؟ عالی است. در کلاس‌های آشپزی ثبت‌نام کنید. آستین بالا بزنید و شروع کنید. همین امروز! شما همه‌ی اتفاقات آینده را نمی‌دانید. فقط وارد بازی شوید. با انجام آن، یاد خواهید گرفت.

ابتدا از صخره بالا بروید. برای برگشتن و پایین آمدن، خودتان بال‌هایی می‌سازید.

ری برادبری
نویسنده‌ی امریکایی رمان‌های علمی و تخیلی

در حق من بی‌عدالتی نکنید. من طرفدار آموزش، تدریس و ساخت و پرورش مهارت هستم. اگر به آموزش بیشتری نیاز دارید، پس بروید و آن را کسب کنید. درآن کلاس ثبت‌نام کنید یا در همایش مربوط به آن شرکت کنید. ممکن است به مربی یا استادی برای رسیدن به جایی که می‌خواهید بروید نیاز داشته باشید. اگر این‌طور است، پس بروید و یکی را انتخاب کنید. اگر می‌ترسید، خوب که چه؟ ترس را احساس کنید و در هر صورت کار را انجام دهید. راه کلیدی این است که فقط شروع کنید. منتظر نشوید تا زمانی که کاملاً آمادگی پیدا کنید، چون هرگز آمادگی کامل پیدا نمی‌کنید. من کارم را به عنوان معلم تاریخ در دبیرستان شیکاگو آغاز کردم. با معلم کامل بودن خیلی فاصله داشتم. می‌بایست خیلی چیزها در مورد کنترل کلاس، نظم مؤثر، چگونگی اجتناب از مورد تمسخر واقع شدن و چگونگی انگیزه دادن به دانش‌آموزان یاد می‌گرفتم، اما مجبور بودم در هر صورت شروع کنم و این در روند آموزش و تدریس بود که من همه‌ی آن‌ها را آموختم.

بیشتر زندگی انسان آموزش در حین کار کردن است. بعضی از مهم‌ترین مطالب فقط در روند انجام کار یاد گرفته می‌شوند. کاری انجام می‌دهید و نتیجه‌ی آن را می‌بینید ـ کدام نتیجه می‌دهد و کدام نمی‌دهد. اگر از ترس اشتباه

عمل کردن، ضعیف یا بد عمل کردن اصلاً کاری نکنید، هرگز نتیجه‌ای از آن کار نمی‌گیرید و بنابراین هرگز بهبودی در کار شما حاصل نمی‌شود.

وقتی من حرفه‌ی تجارت خود را در مرکز کنفرانس آمهرست، ماساچوست به نام «مرکز نیوانگلند برای پیشرفت مشخص و سازمانی» شروع کردم، به بانک محلی رفتم تا وام بگیرم. اولین بانکی که به آن مراجعه کردم به من گفت لازم است طرح تجاری خودم را ببرم. نمی‌دانستم طرح تجاری چیست، اما کتابی خریدم که در مورد چگونگی نوشتن طرح تجاری توضیح می‌داد. طرحی نوشتم و آن را به بانک ارائه دادم. به من گفتند خلأهای زیادی در طرح من وجود دارد. پرسیدم آن خلأها چه هستند و آن‌ها به من گفتند. برگشتم و دوباره طرح جدیدی نوشتم و زمینه‌هایی را که جا انداخته بودم، پر کردم یا مواردی را که واضح یا متقاعدکننده نبودند، برطرف کردم. سپس از بانکی به بانک دیگر رفتم. گفتند طرح خوب است اما بودجه‌شان تمام شده است. از آن‌ها پرسیدم چه کسی ممکن است برای این طرح بودجه بدهد و نام چندین بانکدار را در هر زمینه‌ای که تصور می‌کردند مناسب است، به من دادند. دوباره به بانک مراجعه کردم. هر کدام پاسخی به من دادند تا اینکه با طرح من موافقت شد و به مرحله‌ای رسیدم که بالاخره توانستم ۲۰/۰۰۰ دلار مورد نیازم را دریافت کنم.

وقتی من و مارک ویکتور هنسن اولین بار کتاب سوپ جوجه *برای روح* را منتشر کردیم، فکر کردیم عقیده‌ی خوبی است اگر این کتاب را به صورت کلی به بعضی از شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای بفروشیم. فکر کردیم آن‌ها می‌توانند با استفاده از این کتاب انگیزه‌ی بیشتری بگیرند، آن‌ها را با نیروی فروشی که دارند به فروش برسانند و بنابراین به موفقیت بیشتری در فروش برسند. فهرستی از نام همه‌ی شرکت‌هایی که به مؤسسه‌ی بازاریابی مستقیم مربوط می‌شد، تهیه کردیم و شروع به تماس تلفنی با مدیران فروش شرکت‌های بزرگ‌تر کردیم. گاهی نمی‌توانستیم مستقیماً با مدیر فروش صحبت کنیم. بعضی مواقع به ما می‌گفتند علاقه‌ای به این کار ندارند. چندین بار نگران شدیم، اما بالاخره بعد از اینکه توانستیم با تصمیم‌گیرنده‌ی اصلی شرکت‌ها بحث کنیم و در مورد فواید

کتاب سخن بگوییم، چندین فروش عمده انجام دادیم. چند تا از شرکت‌ها کتاب را پسندیدند، آن‌قدر که بعداً ما را استخدام کردند تا در انجمن‌ها و جلسات ملی‌شان در مورد کتاب صحبت کنیم.

آیا از شنیدن جواب منفی به تلفن‌ها کمی ترسیدم؟ بله. آیا می‌دانستم وقتی شروع کردم بعد از آن چه اتفاق می‌افتد؟ نه. هرگز سعی نکردم مقادیر زیادی از کتاب‌ها را یکجا به کسی بفروشم. همان‌طور که یاد گرفته بودم ادامه دادم. اما مهم‌ترین نکته این است که من فقط شروع کردم. با مردمی که می‌خواستم به آنان خدمت کنم ارتباط برقرار کردم. ممکن بود کتاب ما به آن‌ها در رسیدن به اهدافشان کمک کند. **همه چیز حل شد چون خواستم خطر کنم و داخل حلقه بپرم.**

شما هم باید شروع کنید. از همان جایی که هستید، شروع کنید. قدم بردارید و به جایی که می‌خواهید برسید.

چگونه شروع کنیم

سفری هزار کیلومتری با اولین قدم آغاز می‌شود.

ضرب‌المثلی چینی

کلید موفقیت این است که هرآنچه را در این کتاب آموخته‌اید، عملی کنید. نمی‌توانید همه کار را یکدفعه و یکجا انجام دهید، اما می‌توانید شروع کنید. ۶۴ اصل در این کتاب وجود دارد. اگر دقت نکنید، کمی برای شما گیج‌کننده خواهد بود. بنابراین تمام کارهایی که باید انجام دهید، اینجا هستند.

به بخش اول کتاب برگردید و هر بار در مورد یک اصل و به ترتیبی که ارائه شده است، کار کنید. مسئولیت ۱۰۰٪ زندگی و موفقیت خود را به عهده بگیرید، هدف خود را مشخص کنید، تصمیم بگیرید که چه می‌خواهید، اهداف خاص و قابل سنجشی برای همه‌ی قسمت‌های رویای شخصی‌تان تعیین کنید، آن‌ها را به گام‌های عملی خاصی که می‌توانید اجرا کنید تقسیم کنید، عباراتی تأکیدی برای هر یک از اهداف خود تعیین کنید و هر روز به تمرین تصویرسازی ذهنی روی هدف کامل شده‌تان بپردازید.

اگر زیرک باشید، کسی را مسئول می‌کنیدکه به عنوان همراه و شریک با شما تمرین کند یا با گروه توفان مغزی شروع می‌کنید تا در مراحل مقدماتی با شما همراه باشند.

سپس هر روز اقدام خود را روی اولین و مهم‌ترین هدف زندگی خود ادامه می‌دهید، به جز روزهای تعطیلی و استراحتی که تعیین کرده‌اید. بهای هر چیزی را که می‌خواهید به آن برسید بپردازید. ببینید به چه نیاز دارید و از پذیرفته شدن نترسید. بازخورد بخواهید و به آن پاسخ دهید. با خود عهد ببندید که هرگز دست از پیشرفت برندارید و در مقابل موانع احتمالی مقاومت کنید. حالا شما به سمت تکمیل اهداف اصلی خود حرکت می‌کنید.

سپس برای ساختن و حفظ انگیزه، برنامه‌ای برای پاکسازی کارهای ناقص بریزید و در مورد تیغه‌ی باورهای محدودکننده‌ی خود کار کنید. عادتی را انتخاب کنید و برای تغییر آن تا چهار ماه بعد تلاش کنید. به خودتان تعهد بدهید که یکی از کتاب‌های چاپ شده در مورد موفقیت را مطالعه کنید (و سپس بعدی و بعدی)، و نوار برنامه‌ی انگیزه‌بخش و انرژی‌بخش را بخرید و در اتومبیل یا موقع ورزش کردن به آن گوش کنید. سپس تعطیلات خود را همراه با همسر یا دوستان برنامه‌ریزی کنید و در همایش پیشرفت شخصی ثبت نام کنید تا در شش ماه بعد کامل شود. نه گفتن به مردم را شروع کنید و به آنچه شما را از اهداف اصلی دور می‌کند نه بگویید. دوستی پیدا کنید یا یک مربی استخدام کنید تا به شما توصیه کند که در مسیر باقی بمانید و به راه خود ادامه دهید.

در آخر، در مورد پرورش هشیاری مالی خود کار کنید. مطمئن شوید که روندی را برای سرمایه‌گذاری خودکار ۱۰٪ یا بیشتر از درآمد و حقوق خود را در حساب سرمایه‌گذاری انتخاب کرده‌اید، یا قسمتی از وقت و پول خودرا به کار برای سازمان غیرانتفاعی مورد علاقه‌تان یا مؤسسه‌ای مذهبی اختصاص داده‌اید. میزان خرج و مخارج خود را تجزیه و تحلیل کنید و ببینید چطور می‌توانید با بالا بردن ارزش خودتان نزد کارفرما یا ارباب رجوع، درآمدتان را افزایش دهید.

نمی‌توانید همه را یکجا و یکدفعه انجام دهید. اما اگر هر روز کمی پیشرفت

کنید، به مرور زمان عادات جدیدی به وجود می‌آورید و نظم شخصی جدیدی در زندگی شما پیدا می‌شود. یادتان باشد هر کاری که با ارزش باشد، زمان می‌طلبد. هیچ موفقیتی یک شبه پدید نیامده است. سال‌ها طول کشید تا من همه‌ی اصول این کتاب را فراگرفتم و به کار بستم. در بعضی از آن‌ها مهارت پیدا کردم و هنوز هم بر تسلط یافتن در بعضی دیگر از آن‌ها تلاش می‌کنم.

هرچند زمان می‌خواهد، برای شما به اندازه‌ای که برای من طول کشید نیست. من می‌بایست همه‌ی این اصول را در طول سال‌ها کشف می‌کردم و به منابع مختلفی مراجعه می‌کردم، اما حالا همه‌ی آن‌ها را در بسته‌ای بزرگ به شما تقدیم می‌کنم. از اینکه قبلاً من آن‌ها را کشف کردم و به شما تقدیم‌شان می‌کنم، نهایت استفاده را ببرید. هر آنچه نیاز دارید در اینجا هست تا شما را به مرحله و سطح بعدی ببرد.

آنچه در اینجا به شما اهدا شده است، برای یادگیری‌تان در موقعیتی خاص، حرفه، کار و اهداف شما منحصر به فرد است. بعضی از موارد هم در این کتاب ذکر نشده، اما اصول پایه‌ای مورد نیاز برای موفقیت در هر زمینه‌ای که در طول خواندن فصل‌های این کتاب به ذهن شما رسیده، ذکر شده است. به خودتان تعهد بدهید که همین الان شروع کنید و با استفاده از این اصول جهت خلق زندگی رویایی خود اقدام کنید.

تأثیرات انحراف مسیر

باکمینستر فولر، دانشمند و مخترع و فیلسوف، در مورد تأثیرات انحراف مسیر که تازه در خدمت بشر قرار گرفته است صحبت کرد. فولر با اشاره به زنبورهای عسل که ظاهراً هدف اولیه‌شان به دست آوردن شهد برای ساختن عسل است و بعد ناخواسته به سوی هدف بزرگ‌تری جذب می‌شوند، انحراف مسیر را توضیح داد.

همین‌طور که زنبور عسل از گلی به گلی دیگر می‌رود تا شهد پیدا کند، گرده‌ها به بال‌هایش می‌چسبند و بنابراین گرده‌افشانی روی همه‌ی گل‌های دنیا صورت می‌گیرد. خودتان را یک قایق موتوری در نظر بیاورید که از آب می‌گذرد.

در دو طرف و پشت سر شما فعالیتی وجود دارد که در اثر نیروی انحرافی حرکت به جلو ایجاد می‌شود. زندگی هم همین‌طور است. تا وقتی فعالانه دنبال اهداف خود حرکت می‌کنید، نتایجی انحرافی به وجود می‌آورید که مهم‌تر از هدفی می‌شوند که در ابتدا مایل به انجام آن بودید. شما فقط شروع کنید و در مسیر فرصت‌ها در مقابل و کنار شما باز می‌شود.

هیچ یکی از افراد موفق و ثروتمندی که می‌شناسم (هم دوستان نزدیک من و بیش از هفتاد نفر از کسانی که برای تحریر کتاب با آن‌ها مصاحبه کردم) نتیجه‌ی دقیق وقایع نامشخص را در طی دوره‌ی زندگی خود پیش بینی یا طراحی نکرده بود. آن‌ها همه با یک رویا و یک طرح شروع کردند، اما وقتی شروع کردند، راه‌هایی نامنتظر در مسیر آن‌ها قرار گرفت.

خود من نمونه‌ی همین هستم. من و مارک ویکتور هنسن هرگز پیش‌بینی نمی‌کردیم که کتاب *سوپ جوجه برای روح* این‌قدر مشهور شود و نقل مجلس هر خانه‌ای در امریکای شمالی و تعدادی از کشورهای سراسر کره‌ی زمین شود. هرگز پیش‌بینی نمی‌کردیم صف طویلی از خریداران برای کتاب *سوپ جوجه برای روح حیوانات خانگی* داشته باشیم، ردیفی از کارت‌های تبریک، نمایش و برنامه‌های تلویزیونی، ستونی در روزنامه‌ها یا برنامه‌های رادیویی. همه‌ی این اتفاقات فقط از تعهد اولیه برای نوشتن کتاب نشئت گرفت.

وقتی دیو لینیجر تصمیم گرفت بزرگ‌ترین بنگاه معاملات املاک دنور را ترک کند و یک بنگاه برای خودش افتتاح کند، هرگز تصور نمی‌کرد ۳۰ سال بعد آنجا به بزرگ‌ترین بنگاه معاملات املاک امریکا تبدیل شود؛ تجارتی یک میلیارد دلاری با ۹۲۰۰۰ کارگزار در پنجاه کشور دنیا.

وقتی دونالد ترامپ اولین ساختمان خود را ساخت، نمی‌دانست که بالاخره صاحب کازینو و زمین گلف می‌شود و اجرای یک برنامه‌ی درجه‌ی یک تلویزیونی امریکا را به عهده می‌گیرد. فقط می‌دانست می‌خواهد ساختمان‌های باشکوه بسازد. بقیه در طول راه برایش مشخص شد.

کارل تارچر با فروش ساندویچ سوسیس در منطقه‌ی پایین شهر لس‌آنجلس

شروع کرد. وقتی کمی پول به دست آورد، کم‌کم شعبه‌های دیگری راه‌اندازی کرد تا اینکه بالاخره یک رستوران واقعی خرید، رستورانی که پسرش کارل را هم به سوی این کار کشاند.

وقتی پائول ارفالیا با یک فروشگاه برای خدمت به دانشجویان کالج محلی شروع کرد، نمی‌دانست که به فروشگاه زنجیره‌ای ۱۸۰۰ شعبه‌ای کینکو تبدیل می‌شود و وقتی بعداً آن را می‌فروشد، درآمد خالص آن ۱۱۶ میلیون دلار است.

همیشه افراد ممکن است یک سری هدف تعیین کرده باشند و طرح و برنامه‌ای هم برای آن مشخص کرده باشند، اما هر موفقیت جدیدی با امکانات نادیدنی جدید آغاز می‌شود. اگر فقط در جهتی که می‌خواهید حرکت کنید شروع کنید و به حرکت ادامه دهید، همه‌ی فرصت‌های نادیدنی به سوی شما می‌آیند.

ملاقات با وین دی بونا

وقتی اولین کتاب سوپ جوجه *برای روح* در فهرست پرفروش‌ترین کتاب‌ها قرار گرفت، ناشر از ما خواست که به صورت سلسله‌وار ادامه دهیم و داستان‌های دیگری بنویسیم. او از ما خواست اگر دوست داریم کتاب آشپزی دستور غذای سوپ جوجه را نیز به وجود آوریم. هر چند تمرکز روی آن کار برای یک کتاب خیلی محدودکننده به نظر می‌رسید ـ مگر یک نفر می‌توانست از چند دستور سوپ استفاده کند؟ ـ عقیده‌ی خلق کتاب آشپزی برایمان جالب بود. یکی از دوستان صمیمی ما، دیانا وون و لانتز ونت ورث، نویسنده‌ی کتاب آشپزی است که برنده‌ی جایزه هم شده و زندگی خود را به ایجاد تحولی در دنیا اختصاص داده است. عقیده‌ی نوشتن کتاب داستانی نوشته‌ی افراد مشهور، نویسندگان مشهور، سرآشپزها و رستوران‌دارها همراه با دستور غذایی ضمیمه‌ی داستان، ما را شیفته‌ی خود ساخت. و ما از دیانا خواستیم که در تألیف این کتاب با ما همکاری کند. ما با هم داستان‌هایی را جمع‌آوری کردیم که بر تجربه‌ای پرمعنا از غذا همراه با دستور پخت آن متمرکز بود.

بهترین قسمت این پروژه دیانا بود که همان غذا را آماده می‌کرد تا مطمئن شویم واقعاً نتیجه می‌دهد و مزه‌ی خوبی دارد. سپس هر دو هفته یک بار من و مارک به خانه‌ی دیانا می‌رفتیم و آن نتایج پخته شده را می‌خوردیم و مشخص می‌کردیم که کدام یک از دستور غذاها و داستان‌ها در کتاب نگاشته شود (یادم نمی‌آید که طی نوشتن و انجام این پروژه وزنم کم شده باشد!)

یک سال بعد، من و مارک همه‌ی داستان‌هایی را که جمع کرده بودیم در نظر آوردیم و گفتیم که امکانش هست موضوعات خوبی برای برنامه‌ای تلویزیونی باشند. درست است که من و مارک تجربه‌ای در این زمینه نداشتیم، اما در بسیاری از برنامه‌های خبری و تلویزیونی با ما مصاحبه کردند. هیچ یک از تولیدکنندگان، مدیران یا مجریان برنامه را نمی‌شناختیم. اما کم‌کم این احساس در ما پدید آمد که اجرا در تلویزیون دومین قدمی بود که می‌بایست برمی‌داشتیم. وقتی اجرای برنامه‌ای تلویزیونی در مورد کتاب سوپ جوجه *برای روح* را به فهرست اهداف خود اضافه کردیم و شروع به تکرار عبارات تأکیدی و تصویرسازی ذهنی سوپ جوجه در تلویزیون کردیم، دو هفته نگذشته بود که دیانا با ما تماس گرفت و گفت:« می‌دانید، فکر کردم باید شما را به وین دی بونا معرفی کنم. او تولیدکننده‌ی خنده‌دارترین فیلم‌های خانوادگی امریکا است. از همان برنامه‌های آشپزی که من و پل تولید می‌کنیم و گمان می‌کنم علاقه‌مند باشد با کتاب سوپ جوجه *برای روح* برنامه‌ای برای تلویزیون بسازد.»

به حد کافی مطمئن بودم که از طریق ارتباط با دیانا، دیداری مطمئن با مین دی بونا و رئیس شرکت للوید وین تراب خواهیم داشت و مشخص شد که للوید طرفدار پر و پا قرص کتاب سوپ جوجه است. او کلاً جلسه را اداره کرد، یک سال بعد ما در کار تولید شانزده نمایش بودیم، که در تلویزیون پ اِ ایکس پخش شد و بعداً در اِ بی سی به نمایش درآمد، با اجرای هنرپیشه‌هایی چون جک لمون، ارنست بورگناین، مارتین شین، استفانی زیمبالیست، تری گار، رود استایگر و چارلز دیورینگ که در نمایش قطعات هفته‌ی ستاره شرکت داشتند.

وقتی شروع به حرکت می‌کنید، به نتایجی دست می‌یابید که همه نوع اتفاقی

می‌افتد تا شما را جلوتر ببرد، و سریع‌تر از آنچه تصور می‌کرده‌اید به مقصد می‌رسید.

رویای المپیک به شغل سخنرانی حرفه‌ای تبدیل می‌شود

وقتی روبن گونزالس بالاخره برای بار سوم به رویای خود در مورد رقابت در المپیک زمستانی جامه‌ی عمل پوشاند، به تگزاس برگشت و در آنجا همسایه‌ی ۱۱ ساله‌اش قول روبن را به او یادآوری کرد که می‌خواست در دبستان محلی نمایش اجرا کند و داستان بگوید. بعد از اینکه روبن بچه‌های کلاس پنجم دبستان ویل را با نقل داستان‌هایی در مورد تلاش خود برای تحقق بخشیدن به رویای المپیک سرشار از شادی کرد، معلم ویل از او خواست که این جلسه را برای کل مدرسه اجرا کند. بنابراین روبن یک ساعت دیگر آنجا ماند و برای دویست کودک صحبت کرد.

در پایان صحبتش، چندین معلم به او گفتند که آن‌ها اغلب سخنرانانی استخدام می‌کنند تا به مدرسه بیایند و برای بچه‌ها صحبت کنند، و او بهتر از هر کس دیگری است که تا به حال استخدام کرده‌اند. آن‌ها به او گفتند که روش سخنرانی‌اش هدیه‌ای خداداد است، که این واکنش به روبن انرژی داد و با مدارس دیگری هم در منطقه‌ی هوستون تماس گرفت. طولی نکشید تعداد زیادی سخنرانی به او پیشنهاد شد و او از شغل فروشندگی استعفا کرد.

تا ماه ژوئن همه چیز خوب پیش رفت تا اینکه در کمال تعجب روبن مدرسه تعطیل شد و تا پاییز دیگر خبری از سخنرانی نبود. از آنجا که روبن می‌بایست مخارج خود و خانواده‌اش را تأمین می‌کرد، به شرکت‌های محلی زنگ زد. کم‌کم در شرکت‌های جهانی اطراف دالاس جایی برای خود باز کرد و همه جا صحبت از سخنرانی انرژی‌بخش و هیجان‌انگیز او بود. حرفه‌ی روبن دوباره پا گرفت. درست دو سال نشده بود که روبن در عرض دو ماه به اندازه‌ی تمام سال گذشته که در شغل فروشندگی بود، پول به دست آورد.

مرد ورزشکاری که هرگز کسی چیزی در مورد او نشنیده بود، در سی و پنج

سالگی به سمت حرفه‌ی سخنرانی در سطح جهانی پیش رفت، اما این چیزی نبود که هنگام پیمودن ۱۵۰ کیلومتر مسیر یخی در عرض یک ساعت در مرکز آموزش المپیک ایالات متحد در لیک پلاسید نیویورک برای آن برنامه‌ریزی کرده باشد. آن یکی از نتایج انحرافی بود که باکمینستر فولر در مورد آن صحبت کرد.

دست به کار شوید!

من نهایت تلاش خود را کرده‌ام تا اصولی را به شما ارائه دهم و ابزاری در اختیارتان بگذارم که برای رسیدن به همه‌ی رویاهایتان به آن نیاز دارید. این اصول برای من نتیجه‌بخش بود، و همین طور برای خیلی‌های دیگر، می‌توانند برای شما هم مؤثر باشند. اما اینجاست که اطلاعات، انگیزه و الهام متوقف می‌شود و کار سخت (توسط شما) شروع می‌شود. شما و شما به تنهایی مسئول اقدام جهت خلق زندگی رویایی خودتان هستید. هیچ کس دیگری نمی‌تواند آن را برای شما انجام دهد.

شما صاحب همه‌ی هوش و نبوغ و منابع موردنیاز برای شروع هستید و بالاخره آنچه را می‌خواهید خلق خواهید کرد. می‌دانم که می‌توانید آن را انجام دهید. خودتان هم می‌دانید که می‌توانید... بنابراین از جا برخیزید و انجامش دهید! همان‌قدر که سخت است، لذت‌بخش هم هست. بنابراین یادتان باشد که از این سفر لذت ببرید!

هرکس به جایی رسیده که الآن هست، حتماً از جایی شروع کرده که قبلاً بوده.

ریچارد پل ایوانز

نویسنده‌ی کتاب پرفروش *جعبه‌ی کریسمس*

اصل ۶۴

با قدرتمند کردن دیگران خود را قوی کنید

اگر اعمال شما میراثی را خلق کند که الهام‌بخش دیگران باشد تا رویاهای بیشتری داشته باشند، بیشتر یاد بگیرند، بیشتر انجام دهند و به فردی مهم‌تر تبدیل شوند، آن‌گاه شما رهبری فوق‌العاده هستید.

دالی پارتون

ترانه‌سرا، خواننده، هنرپیشه، نامزد جایزه‌ی اسکار، برنده‌ی جایزه‌ی انجمن موسیقی محلی، و برنده‌ای که اکنون ناظر امپراتوری رسانه‌ای ۱۰۰ میلیون دلاری است.

می‌خواهم شما را تشویق کنم که تا این کتاب را چندین و چند بار مطالعه کنید. زیر نکاتی را که مهم هستند خط بکشید و آنچه را زیر آن خط کشیده‌اید، بارها و بارها بخوانید. آن‌گاه متوجه خواهید شد هر بار که مجدداً آن را می‌خوانید، نه تنها آنچه را یادگرفته‌اید تقویت می‌کنید، بلکه متوجه مطلبی جدید می‌شوید، مفهومی که شاید در طی اولین مطالعه متوجه آن نشده بودید. کمی طول می‌کشد تا همه‌ی عقاید و نظریات جدید این کتاب را جذب و اجرا کنید. به خودتان فرصت بدهید.

همین‌طور از شما تقاضا دارم چند نسخه از این کتاب را به فرزند نوجوان یا پیش‌دانشگاهی خود، کارمندانتان، اعضای تیم و مدیران بدهید. آن‌گاه

شگفت‌زده خواهید شد که چگونه می‌توانید خانواده، تیم و تجارت و حرفه‌ی خود را با دادن این کتاب به دیگران جهت استفاده از اصول آن متحول کنید.

بزرگ‌ترین هدیه‌ای که می‌توانید به کسی بدهید، هدیه‌ی عشق و قدرت است. چه چیزی دوست‌داشتنی و چه لذتی بالاتر از کمک به مردمی است که نگران آن‌ها هستید و می‌خواهید از باورهای محدودکننده و بی‌توجهی به موفقیت خود رهایشان سازید و به آن‌ها قوت و قدرتی بدهید تا آن نوع زندگی را که واقعاً از اعماق روح خود خواهان آن هستند خلق کنند؟

در این دوره و زمانه بسیاری از مردم در حالت ناامیدی و عزلت و کناره‌گیری به سر می‌برند. زمان آن رسیده که تغییری حاصل شود. همه‌ی ما دارای قدرتی درونی هستیم تا زندگی دلخواهمان را خلق کنیم، زندگی رویایی‌مان، همان که برای زیستن به آن شکل خلق شده‌ایم. ما همه لیاقت و شایستگی به کمال رساندن استعداد و تقویت هویت واقعی خود را داریم. حق نخست زادگی ما است، اما باید آن را ادعا کنیم. باید آن را از طریق سختکوشی یاد بگیریم و بخشی از آن کار این است ابتدا اصولی را که آزمایش شده و منحصر به زمان خاصی نیست بیاموزیم و سپس با آن‌ها زندگی کنیم، و همین تضمین‌کننده‌ی دستیابی به نتایج دلخواه است. اکثر ما این اصول را در مدارس یا مراکز مذهبی یاد نمی‌گیریم و فقط تعداد معدودی از ما آن‌ها را در خانه می‌آموزیم.

این اصول از شخصی به شخص دیگر منتقل می‌شوند واین کار توسط دوستان قابل اعتماد، معلمان، مربیان و جدیداً از طریق کتاب‌ها، همایش‌ها و برنامه‌های سمعی انتقال داده می‌شود. اکنون مجموعه‌ی این اصول در دستان شماست. ابتدا از آن‌ها برای اینکه زندگی خود، کسانی را که برایتان مهم هستند و کسانی که فعالیت‌های آن‌ها بیشترین تأثیر را در زندگی شما می‌گذارد به اوج برسانید، استفاده کنید.

چه می‌شود اگر همه‌ی اعضای خانواده‌ی شما دست از گله و شکایت بردارند و مسئولیت کامل خود و زندگی‌شان را به عهده بگیرند و زندگی رویایی‌شان را خلق کنند؟

چه می‌شود اگر همه‌ی کارمندان شرکت شما این اصول را به کار ببندند؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر همه‌ی دانشجویان این اصول را بدانند و آن‌ها را در کلاس، زمینه‌ی کاری و زندگی اجتماعی خود به کار گیرند؟ چه می‌شود اگر همه‌ی مردان و زنان زندانی این اصول با ارزش را قبل از آزاد شدن و برگشتن به اجتماع یاد بگیرند؟ قدر مسلم دنیای بسیار متفاوتی خواهیم داشت.

مردم مسئولیت صد در صد زندگی خود و نتایجی را که به وجود می‌آورند یا به وجود نمی‌آورند، به عهده می‌گیرند. می‌فهمند که رویا و اهدافشان چیست. هیچ کس قربانی انتقاد و سوءاستفاده‌ی دیگران نمی‌شود. همه در مقابل مشکلات و چالش‌ها مقاومت خواهند کرد. مردان و زنان به صورت گروه درمی‌آیند و از یکدیگر حمایت می‌کنند، یا به آنچه توانایی شدنش را دارند، تبدیل می‌شوند. مردم آنچه را به آن نیاز دارند درخواست می‌کنند و می‌خواهند آزادانه به درخواست‌های دیگران در زمانی که نمی‌خواهند بله بگویند، پاسخ منفی بدهند. مردم دیگر گله و شکایت نمی‌کنند و زندگی دلخواهشان را خلق خواهند کرد. مردم حقیقت را می‌گویند و با عشق و دلسوزی به حرف یکدیگر گوش می‌دهند چون می‌دانند آرامش، شادی و کامیابی زمانی پدیدار می‌شود که این چنین رفتار کنند.

به طور خلاصه، دنیا نظمی خاص خواهد گرفت!

بزرگ‌ترین خدمتی که می‌توانید به این دنیا بکنید این است که بیشتر خودآگاهی داشته باشید، خود را بشناسید و قدرت خود را برای افزایش احساس قلبی‌تان برای رویاها و آرزوهایتان افزایش دهید. دومین خدمت بزرگی که می‌توانید بکنید این است که به دیگران کمک کنید تا آن‌ها هم همان کار را بکنند. چه دنیای شگفت‌انگیزی خواهد شد اگر همه‌ی ما این کار را انجام دهیم.

قصد من این است که خواندن این کتاب موجب شود آن نوع دنیایی راکه می‌گویم خلق کنیم. اگر این‌طور شود، هدفم را از الهام بخشیدن و قدرتمند ساختن دیگران برای زندگی در حد بالاترین رویایشان در زمینه‌ی عشق و شادی کامل کرده‌ام.

اگر چیزی را به طور کامل می‌دانید، آن را به دیگران بیاموزید.
تونی ادوارد
عالم الهیات امریکایی

یکی از قدرتمندترین راه‌ها برای آموختن این است که آنچه را می‌دانیم به دیگران یاد بدهیم. این کار شما را مجبور می‌کند که عقاید خود را مشخص کنید، با بی‌ثباتی در تفکر خود مقابله کنید و صمیمانه‌تر با خود حرف بزنید. اما مهم‌تر از همه این است که شما را ملزم می‌کند تا بارها و بارها اطلاعاتی را بخوانید و مطالعه کنید. نتیجه‌ی تکرار این می‌شود که شما را در یادگیری تقویت می‌کند.

یکی از فواید مهم تحقیق و آموزش و تدریس اصول موفقیت برای من این است که همواره به خودم در مورد اصول و اهمیت استفاده از آن‌ها تذکر می‌دهم. وقتی کارمندانم فصول این کتاب را همین‌طور که تمام می‌شد می‌خواندند، به همه‌ی ما کمک می‌کرد دوباره خود را به مواردی که هنوز به طور کامل به کار گرفته نشده بود، متعهد کنیم. و هرگاه همایش‌هایی در سراسر کشور اجرا می‌کنم، متوجه می‌شوم در به کارگیری این اصول در زندگی خودم دقیق‌تر شده‌ام.

این اصول را به دیگران یاد بدهید

در مورد کسی که می‌خواهید این اصول را به او آموزش دهید، فکر کنید. آیا می‌توانید در مکان مذهبی محله‌ی خود همایشی برگزار کنید؟ می‌توانید به یکی از کلاس‌های دبیرستان یا دانشکده پیشنهاد دهید که این اصول را در آنجا تدریس کنید؟ می‌توانید در همایشی که در محل کار شما اجرا می‌شود این اصول را آموزش دهید؟ می‌توانید یک گروه تحقیقی شش هفته‌ای تشکیل دهید تا هفته‌ای یک بار در وقت ناهار یکدیگر را ملاقات کنید؟ می‌توانید گروه بحث و بررسی مطالب را با اعضای خانواده‌تان تشکیل دهید؟

اگر دوست داشته باشید می‌توانید به سایت www.thesuccessprinciples.com مراجعه کنید و راهنمای مجانی تدریس اصول پایه‌ای این کتاب را روی کامپیوتر

خود پیاده کنید. هر چند می‌توانید با این کار به طور مشخص به دیگران کمک کنید، به خودتان هم کمک خواهد شد.

لازم نیست در مورد این اصول مهارت خیلی زیادی داشته باشید تا بحثی گروهی را رهبری کنید. فقط باید بحث در مورد این اصول را ساده کنید. راهنمای مطالعه، هر آنچه را لازم داشته باشید بگویید به شما خواهد گفت، شما را در بحث‌های پرحاصل رهبری خواهد کرد و به مردم کمک می‌کند تا این اصول را در محل کار، مدرسه و خانه به کار بندند.

خانواده، گروه، باشگاه، گروهی مذهبی، اداره، گروه فروش یا شرکتی را تصور کنید که افرادش همه با هم کار می‌کنند تا یکدیگر را در اجرای مؤثر و فعالانه‌ی این اصول حمایت کنند. نتایج آن شگفت‌انگیز و معجزه‌آسا خواهد بود. و شما می‌توانید کسی باشید که موجب شوید این اتفاق بیفتد. اگر شما نباشید، پس چه کسی این کار را خواهد کرد؟ اگر الان نه، پس کی؟

وقتی دیگران را به اوج برسانید، آن‌ها هم شما را به اوج می‌رسانند

و در اینجا فایده‌ی مهم دیگری وجود دارد ـ هر چه بیشتر به موفقیت دیگران کمک کنید، آن‌ها هم بیشتر خواهان موفقیت شما خواهند بود. ممکن است تعجب کنید که چرا همه‌ی مردمی که راهبردهای موفقیت را آموزش می‌دهند این‌قدر موفق هستند. دلیلش این است که آن‌ها به خیلی از مردم کمک کردند تا به آنچه می‌خواهند برسند. مردم هم طبیعتاً کسانی را که از آنان حمایت کنند، حمایت می‌کنند. همین مسئله در مورد شما هم صدق می‌کند.

یکی از معلمان معنوی‌ام به من آموخت همیشه شاگرد کسانی باشم که بالاتر از من هستند، معلم کسانی باشم که از من پایین‌تر هستند، و همسفر و همکار کسانی باشم که هم سطح من هستند. این توصیه‌ای خوب برای همه‌ی ماست.
جهت تدریس این اصول به سایت www.jackcanfield.com مراجعه کنید.

به ما کمک کنید تاحرکتی را انجام دهیم

اگر خیال می‌کنید آن‌قدر کوچک هستید که نمی‌توانید بر کسی تأثیرگذار باشید، سعی کنید همراه با پشه‌ای که در اتاق است، به تخت‌خواب بروید.

آنیتا رودیک

طرفدار حقوق بشر و محیط زیست، بنیان‌گذار بیبی شاپ با ۱۹۸۰ فروشگاه که به بیش از ۷۷ میلیون مشتری خدمات ارائه می‌دهند

من دنیا را جایی تصور می‌کنم که همه‌ی مردم الهام گرفته‌اند تا خود و توانایی‌هایشان را باور کنند و قدرت داشته باشند تا به نیروی بالقوه و استعداد کامل خود برسند و به همه‌ی رویاهای خود پی ببرند. می‌خواهم این اصول در هر مدرسه و دانشگاهی تدریس شود و در هر تجارت و کسب و کار کوچک و بزرگی به مرحله‌ی عمل درآید.

من مربیان و سخنرانان دیگری را آموزش داده‌ام، برنامه‌هایی درسی را برای مدارس توسعه داده‌ام، برنامه‌های آموزشی سمعی و بصری تولیده کرده‌ام، کتاب‌هایی نوشته‌ام و همایش‌ها و دوره‌هایی را به اینترنت انتقال داده‌ام، برنامه‌های مربی‌گری و آموزش از راه دور را اجرا کرده‌ام تا همه بتوانند از آن‌ها استفاده کنند، ستونی اتحادیه‌ای در روزنامه تشکیل داده‌ام، به تولید برنامه‌هایی تلویزیونی کمک کرده‌ام و در برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی بی‌شماری حاضر شده و این نظریات و اصول را در اختیار دیگران قرار داده‌ام.

بسیار خوشحال می‌شوم که در توسعه و نشر این کلمات به من ملحق شوید. اگر دوست دارید بخشی از گروه اصول موفقیت باشید، به سایت www.thesuccessprinciples.com مراجعه کنید. با کلیک روی success principles team link ثبت‌نام کنید، و ما به شما امکان می‌دهیم تا روش تدریس به دیگران را بیاموزید.

سخنی در مورد نویسندگان این کتاب

جک کنفیلد، نویسنده‌ای موفق، سخنرانی حرفه‌ای، مجری همایش، مربی، و صاحب شرکت‌هایی متعدد است. بعد از اینکه از دانشگاه هاروارد فارغ‌التحصیل شد، حرفه‌ی خود را در دبیرستانی در شیکاگو به عنوان معلم آغاز کرد. طولی نکشید متوجه شد که چگونه می‌تواند به دانش‌آموزان بی‌انگیزه‌ی خود انگیزه بدهد. در طول تحقیق طولانی خود، میلیونر خودساخته‌ی شیکاگو و دوست موفقش دبلیو. کلمنت استون را پیدا کرد. استون ناشر مجله‌ی *موفقیت*، رئیس شرکت بیمه، نویسنده‌ی کتاب *روش موفقیتی که هرگز شکست نمی‌خورد* و دستیار مؤلف همراه با ناپلئون هیل در کتاب *با نگرش فکری مثبت موفق شوید* بود.

جک با دبلیو کلمنت و مؤسسه‌ی جسی وی استون با مسئولیت آموزش اصول موفقیت به مدارس و باشگاه پسران در مناطق وسیع شیکاگو و بعداً کل غرب همکاری کرد و از آنجا که می‌خواست این اصول انگیزه‌بخش پیشرفت و موفقیت را واضح‌تر درک کند، به دانشگاه ماساچوست برگشت، جایی که درجه‌ی استادی خود را در آموزش روان‌شناسی دریافت کرد. بعد از فارغ‌التحصیلی، به حرفه‌ی برگزاری همایش برای معلمان مدارس، مشاوران و روان‌درمانگران و بعداً برای رهبران، مدیران، فروشندگان و صاحبان شرکت‌ها مبادرت ورزید و اصول عزت‌نفس، عملکرد عالی، انگیزه‌ی انجام کارهای بزرگ و موفقیت را به آن‌ها آموزش داد.

در طول این مسیر، جک کتاب‌های زیر را به رشته‌ی تحریر درآورد و در بعضی از کتاب‌ها سمت دستیار مؤلف را به عهده داشت: *۱۰۰ راه افزایش عزت*

نفس در کلاس، جرئت برنده شدن، عامل علاءالدین، صمیمیت در سرکار، و *قدرت تمرکز: چگونه با اطمینان کامل به اهداف مالی تجاری و شخصی خود دست یابیم*، همین‌طور ۸۵ کتاب پرفروش سوپ جوجه *برای روح* را که تا به امروز بیش از ۸۰ میلیون نسخه‌ی آن به ۳۹ زبان دنیا فروخته شده است. جک همچنین اصول خود را در زمینه‌ی موفقیت، عزت نفس و شادی در پرفروش‌ترین آلبوم صوتی در زمینه‌ی روش‌های کسب افزایش حرفه و شغل تحت عنوان *عزت نفس و عملکرد عالی* و آلبوم‌های Nightingale conant خود، *اعتماد به نفس عالی* و *عامل علاءالدین* در اختیار مردم قرار داده است.

چون تقاضا برای سخنرانی و اجرای همایش روز به روز افزایش می‌یابد، جک دو برنامه‌ی آموزشی ویدیویی هم تولید کرده است: برنامه‌ی استار که براساس آموزش عزت نفس و عملکرد عالی است که در مدارس و شرکت‌ها به کار گرفته می‌شود، و برنامه‌ی «اهداف» که همان اصول را برای عده‌ای که در معرض خطر هستند ارائه داده، مثل دریافت‌کنندگان کمک‌های مردم‌دوستانه و زندانیان.

سازمان‌ها و مؤسساتی که از جک کمک گرفتند تا به اعضا و کارمندان خود کمک کنند بسیارند، از جمله:

ITTHartford, Monsanto, Merrill Lynch, sony pictures, Virgin records, Goldwell Banker, The million Dollar Forom, scottpaper, Glatosmith Kline, state professionals, TRW, campbell's soup, Fed E X, RE/MAX, American society of, Million Dollar Roundtable, society of Real, Young president's organization, NCR, Ameritech, Training XDevelopment, U.S. Department of the Navy, Income Builders International, GE, chiefexecutives organization, Domino's pizza, southernbell, cingularwireless, siemens, council for Exellence ingoverment, University of Michigan, UCLA.

و صدها مؤسسه دیگر.

جک سخنرانی‌ها و کارگاه‌های زیادی در ۱۵۰ ایالت امریکا برگزار کرده است، همین‌طور در کانادا، مکزیک، اروپا، آسیا، آفریقا و استرالیا. همچنین در بیش از ۶۰۰ نمایش و برنامه‌ی رادیویی و ۲۰۰ برنامه‌ی تلویزیونی در برنامه‌های 20/20 Inside Edition, NBC Nightly news, Evening news, CBS, Friends, Fox, opera, Today show, Eye to Eye, Talk Back live, CNN! PBS, QVC شرکت کرده است.

جک کارگاه‌هایی یک روزه را نیز برگزار می‌کند که روی زندگی براساس اصول موفقیت، قدرت تمرکز، عزت نفس و عملکرد عالی، اعتماد به نفس عالی و میانبر هفت روزه به موفقیت تمرکز می‌کند: آموزش اصول موفقیت که در آن این اصول را در کارگاه‌هایی که قدرتمند هستند و زندگی را متحول می‌کنند، آموزش می‌دهد. آموزش‌های او برای تاجران، مدیران، صاحبان شرکت‌ها، فروشندگان، مدیران فروش، مدیران، آموزگاران، مشاوران، مربیان، وزرا و دیگر کسانی که به افزایش موفقیت شخصی و حرفه‌ای خود علاقه‌مندند، مفید است.

به منظور کسب اطلاعات بیشتر در مورد کارگاه‌ها، آموزش، کتاب‌ها و برنامه‌های آموزشی سمعی و بصری یا دسترسی به سخنرانی‌های جک، می‌توانید با نشانی یا سایت زیر تماس حاصل کنید.

The jack canfield companies
P.O. Box 30880, Santa Barbara, CA 93130, USA.
تلفن: +1-805-563-2935 و +1-800-237-8336
فکس: +1-805-563-2945
سایت: www.Thesuccessprinciples.com

ژانت سوئیتزر، از اولین شغلش در نوزده سالگی به عنوان مسئول هماهنگی اردو برای اعضای کنگره گرفته تا تشکیل شرکت نشر بین‌المللی با بیش از ده میلیون دارایی در بیست و نه سالگی، پیشرفت و موفقیت شخصی و حرفه‌ای خود را در اثر به‌کارگیری این اصول اثبات شده در موفقیت افزایش داده است.

امروز، او متخصص در رشد تجارت و نابغه‌ای در بازاریابی برای بعضی از

برترین مرشدان موفقیت دنیا است، از جمله: جک کنفیلد متخصص در عملکرد عالی، مارک ویکتور هنسن مسلط در انگیزه دادن، جی ابراهام استاد در بازاریابی، یانیک سیلور متخصص درکسب درآمد از اینترنت و لوری بت جوتر نویسنده. علاوه بر این‌ها، ژانت به بیش از ۵۰/۰۰۰ شرکت و مؤسسه در سراسر جهان جهت رفع مشکلات و افزایش دارایی و شکوفا ساختن میلیون‌ها نیروی بالقوه مشاوره داده است. او نویسنده‌ی سری کتاب‌های «درآمد فوری» و منابع بازاریابی کسب و کارهای کوچک است که به صاحبان مؤسسات و شرکت‌ها کمک می‌کند نه تنها جریان پول نقد را به تجارت خود وارد کنند، بلکه مراکز سودآوری جدیدی را هم توسعه دهند. جهت کسب اطلاعات بیشتر به WWW.instantincome.com مراجعه کنید.

ژانت را همه به عنوان سخنران و بنیانگذار و سردبیر مجله‌ی لیدینگ اکسپرتز می‌شناسند، همین‌طور مقاله‌نویس مجله‌ی ترینینگ و روزنامه‌های خبری و گروه نشریات.

او به طور منظم برای هزاران نفر از صاحبان شرکت‌ها صحبت و سخنرانی می‌کند، همین‌طور برای افراد متخصص در فروش، کارمندان شرکت و اعضای انجمن صنعتی درمورد اصول موفقیت و ایجاد درآمد. علاوه بر این، به افراد موفقی که در زمینه‌ی کاری خود تخصص دارند کمک می‌کند تا به موقعیت جهانی دست یابند و میلیون‌ها دلار درآمد را از طریق ساخت قلمرو کاری خود در زمینه‌ی راهبردهای تجاری، مفاهیم آموزشی، تخصص صنعتی و وضعیت منحصر به فرد بازار به دست آورند. دوره‌ی چند منظوره و کوتاه‌مدت «چگونه متخصصان امپراتوری می‌سازند: روش گام به گام تبدیل تخصص شما به مراکز سودآوری بسیار بالا»، کار مشخص این صنعت است که در مورد موضوع توسعه و بازاریابی محصولات اطلاعاتی کار می‌کند.

ژانت خانه‌اش را در تاوزند اوک در کالیفرنیا می‌سازد، که در آنجا به کلیسای جامع کالواری تعلق دارد و با مردم جوان به عنوان رهبر طرح باشگاه اچ - ۴ کار می‌کند ـ نقشی که تقریباً ۲۰ سال است از ایفای آن لذت می‌برد.

جهت تماس با ژانت با تلفن 1-805-499-9400+ تماس بگیرید، یا به سایت www.janetswitzer.com مراجعه کنید. برای اشتراک مجله‌ی لیدینگ اکسپرتز به سایت www.leadingexperts.net مراجعه کنید.

پایان

THE SUCCESS PRINCIPLES

Jack Canfield

جک کنفیلد از همه ی روش های دستیابی به موفقیت برای خودشکوفایی استفاده کرده و آنها را با نگرش های منحصر به فردی در هم آمیخته که در زمانی بدون هیچ گونه سرمایه ی تجارتی هشتاد میلیون دلار به دست آورده است.

او گزیده ای از این دانش را به صورت نبوغی متمرکز به نام (مبانی موفقیت) در آورده است.

در طول دقایقی که این کتاب را مطالعه می کنید، می توانید اصول موثر و واضح آن را در زندگی خود به کار ببرید. می توانید وضعیت مالی، شغلی، سلامت، روابط، ورزش یا خلاقیت خود را با استفاده از ابزار قدرتمند کنفیلد به گونه ای گسترده بهبود ببخشید.

کنترل زندگی خود را به دست بگیرید - ٪۱۰۰ مسئولیت، ٪۱۰۰ موفقیت. - نبوغ اصلی خود را کشف کنید و بر آن متمرکز شوید - در هر کاری که می کنید، نهایت تلاش خود را به کار گیرید و بهتر عمل کنید و ببینید از انجام چه کاری بیشتر لذت می برید، بدانید که موفقیت عظیم شما در انجام همان کار است.

به فردی شاد و موفق تبدیل شوید، همان شخصی باشید که دوست داشتید، بدون اینکه انرژی خود را هدر بدهید.

حتی می توانید قبل از باز کردن این کتاب شروع کنید. تصورش را بکنید: اگر به همان کاری که همیشه انجام می دادید ادامه دهید، همانی را به دست می آورید که همیشه به دست می آورید. آیا موعد آن فرا نرسیده که برای به دست آوردن چیزی بهتر تغییری در خود ایجاد کنید؟

(مبانی موفقیت) کتاب روشنایی بخش و خواندن آن آسان و بسیار موثر است.

کنت بلانچارد، دستیار نویسنده ی (مدیر یک دقیقه ای)

ISBN 964412620-3

9789644126208

انتشارات نسل نو اندیش

قیمت: ۱۲۹۰۰ تومان

www.naslenowandish.com
Email: info@naslenowandish.com
Tel: (+98-21)88942247-9